

fipe

zap

RAIO-X

fipe zap

PERFIL DA DEMANDA POR IMÓVEIS

INFORME DO 2º TRIMESTRE DE 2025

▪ <u>Destaques do trimestre</u>	2
▪ <u>Objetivos e tópicos da pesquisa</u>	3
▪ <u>Tamanho da amostra e perfil socioeconômico dos respondentes</u>	5
▪ <u>Perfil: compradores (adquiriram imóveis nos últimos 12 meses)</u>	13
▪ <u>Perfil: compradores em potencial (pretendem adquirir em 3 meses)</u>	18
▪ <u>Perfil: proprietários (adquiriram imóveis há mais de 12 meses)</u>	23
▪ <u>Perfil: investidores</u>	27
▪ <u>Transações com desconto</u>	32
▪ <u>Percepção sobre os preços atuais</u>	35
▪ <u>Expectativas de preço (curto prazo)</u>	40
▪ <u>Expectativas de preço (longo prazo)</u>	48

Intenção de compra de imóveis cai para o menor patamar desde 2019

Percentual de respondentes que pretendiam adquirir imóveis nos próximos três meses recuou para 33%

A **Pesquisa Raio-X FiPeZAP do 2º trimestre de 2025** oferece levantamento inédito a respeito da evolução recente percepção e do comportamento dos agentes do mercado imobiliário, incluindo informações sobre compras realizadas e intenção de compra; participação de investidores entre os compradores; incidência e percentual de descontos nas transações efetivadas; percepção e expectativas com respeito ao nível e trajetória dos preços dos imóveis no curto e longo prazos, entre outros tópicos de interesse.

A seguir, são apresentados os destaques desta edição, elaborada com a contribuição agregada de 730 respondentes entre os dias 12 de julho e 03 de agosto de 2025:

- **Participação de compradores:** a participação de compradores – grupo formado pelos respondentes que declararam ter adquirido imóvel nos últimos 12 meses – registrou um discreto crescimento em relação ao período anterior, passando de 12% para 13% dos participantes da pesquisa do 2º trimestre de 2025. Em relação ao tipo do imóvel adquirido, a preferência por usados se manteve majoritária, abrangendo 71% dos respondentes desse grupo no trimestre analisado. A participação de investidores entre compradores apresentou uma importante recuperação no período, passando de 31%, no 1º trimestre de 2025, para 43%, no 2º trimestre de 2025. Entre os que investiram, a preferência por alugar o imóvel para obtenção de renda prevaleceu marginalmente (52%) em relação à intenção à revenda (48%), enquanto o objetivo “morar com alguém” se destacou entre os demais compradores no 2º trimestre de 2025 (67%), superando as opções de morar sozinho (19%) ou de destinar o imóvel para outra pessoa residir (14%).
- **Intenção de compra:** no 2º trimestre de 2025, a proporção de compradores potenciais – isto é, de respondentes que declararam a intenção de adquirir um imóvel nos próximos três meses – recuou para 33% da amostra, o menor patamar na Pesquisa Raio-X FiPeZAP desde meados de 2019. Em termos de preferência, os integrantes desse grupo se distribuíram aqueles indiferentes entre imóveis novos ou usados (49%), respondentes com declarada preferência por usados (42%), além de uma minoria que buscava exclusivamente imóveis novos (10%). Com respeito aos objetivos da compra pretendida, a intenção de destinar o imóvel para moradia se manteve majoritária (87%).
- **Classificação das transações como investimento:** com base em dados informados a respeito do objetivo e data de transações efetivadas no mercado, a participação de transações classificadas como investimento nos últimos 12 meses se recuperou ao longo do 2º trimestre de 2025, passando de uma média de 36% em março para 38% em junho. No conjunto de transações identificadas como investimento pelos respondentes da pesquisa, o interesse na exploração do aluguel recuaram para 70%, após atingir o maior nível da série histórica em fevereiro (74%), ao passo que a proporção de investidores interessados na revenda cresceu de 26% para 30% no mesmo recorte temporal.
- **Descontos nas transações:** o percentual de transações com desconto cresceu ao longo da primeira metade de 2025, passando de 63%, em dezembro de 2024, para 66%, em junho de 2025. Quanto ao desconto médio negociado entre compradores e vendedores, as alterações foram apenas marginais: considerando todas as transações realizadas (com e sem desconto), o desconto médio oscilou entre 6% e 7% no balanço parcial do ano. Comparativamente, selecionado exclusivamente as transações que apresentaram algum desconto no valor originalmente anunciado, o percentual de desconto se manteve estável em 10% entre dezembro de 2024 e junho de 2025.
- **Percepção sobre os preços atuais:** entre o 2º trimestre de 2024 e o mesmo período de 2025, a parcela dos respondentes da Pesquisa Raio-X FiPeZAP que classificavam os preços dos imóveis como “altos ou muito altos” recuou de 74% para 71% das respectivas amostras. Em paralelo, o percentual de respondentes que avaliavam os preços vigentes como “razoáveis” também oscilou negativamente de 19% para 17%, em contraste com a percepção de que os preços se encontravam em níveis “baixos ou muito baixos” subiu de 3% para 6%. Finalmente, aqueles que não souberam opinar passaram a representar 7% dos respondentes na amostra do 2º trimestre de 2025.
- **Expectativa de preço:** em relação à expectativa de preços para os próximos 12 meses, a última leitura da Pesquisa Raio-X FiPeZAP revela que o percentual de respondentes que projetavam aumento nominal no valor dos imóveis recuou de 46%, no 2º trimestre de 2024, para 42%, no 2º trimestre de 2025. Comparativamente, a participação de respondentes que partilham da expectativa de manutenção dos preços atuais oscilou de 24% para 27%, enquanto o grupo de participantes que apostavam na queda dos preços registrou um pequeno crescimento no período, oscilando de 9% para 11% das respectivas amostras trimestrais. Em termos de variação projetada para os preços nos próximos 12 meses, a expectativa média dos respondentes do 2º trimestre de 2025 da Pesquisa Raio-X foi revisada para uma alta nominal de 2,7% ■

RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**OBJETIVOS E
TÓPICOS DA
PESQUISA**

O **Raio-X FipeZAP: perfil da demanda de imóveis** é uma pesquisa desenvolvida em conjunto pela Fipe e pelo Grupo OLX (Zap, Viva Real e Olx) desde 2014, tendo por objetivo investigar diversos tópicos de interesse relacionados ao mercado imobiliário.

Com foco em compradores e investidores de imóveis residenciais, o questionário contempla questões sociodemográficas (incluindo gênero, faixa etária e nível de renda domiciliar dos respondentes), objetivos e aspectos comportamentais da decisão de compra e investimento em imóveis residenciais, descontos negociados entre as partes envolvidas nas transações, além da percepção e expectativa de preço no curto e longo prazos.

Desde seu início, a Pesquisa Raio-X FipeZAP já contou com a participação de 122,5 mil respondentes de todo o país. O volume de respostas coletadas no histórico corresponde a uma média de 2,7 mil respondentes por edição/trimestre ou cerca de 11 mil participantes por ano.

A seguir, são apresentados os **resultados do 2º trimestre/2025 da Pesquisa Raio-X FipeZAP** ■

RAIO-X

The logo for fipecap, featuring the word "fipecap" in a white serif font. A small red dot is positioned above the letter "i".

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**TAMANHO DA
AMOSTRA E PERFIL
SOCIOECONÔMICO
DOS RESPONDENTES**

TAMANHO DA AMOSTRA

O questionário da Pesquisa Raio-X FipeZAP é aplicado a usuários ativos dos portais ZAP (www.zap.com.br) e Viva Real (<http://www.vivareal.com.br>), tendo como objetivo o acompanhamento dos seguintes grupos: (i) usuários que compraram imóvel nos últimos 12 meses (“compradores”); (ii) usuários que pretendem comprar um imóvel nos próximos 3 meses (“compradores potenciais”); ou (iii) usuários que são proprietários de imóveis adquiridos há mais de 12 meses (“proprietários”).

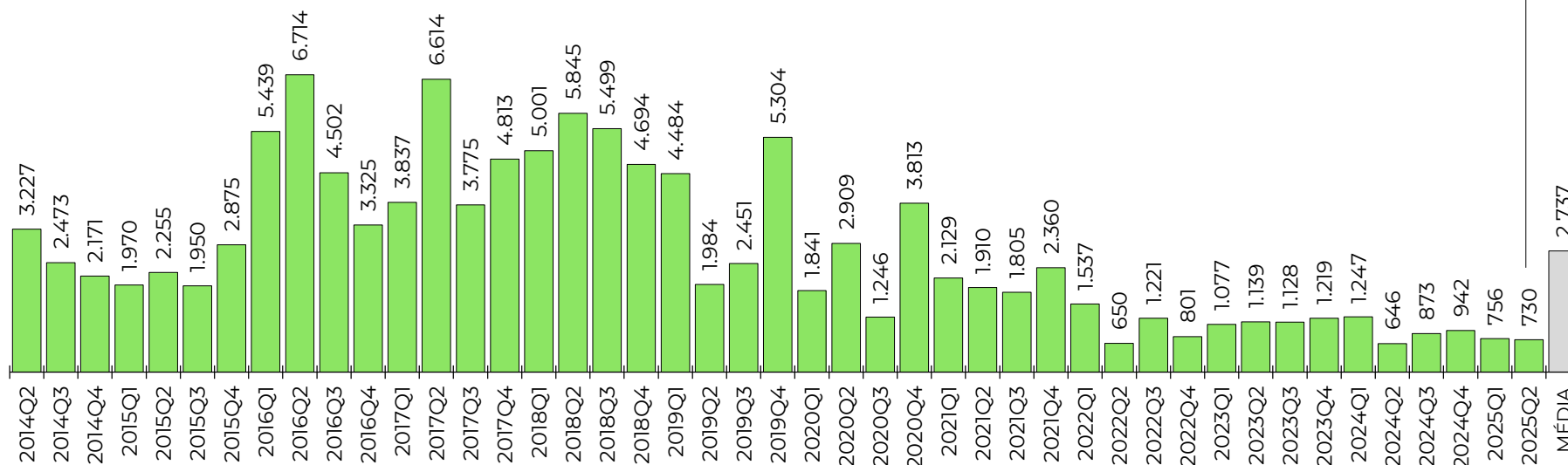
A presente edição da Pesquisa Raio-X FipeZAP teve como referência o 2º trimestre de 2025 e contou com a participação total de 730 respondentes entre os dias 12 de julho e 03 de agosto ■

2º TRIMESTRE DE 2025

730

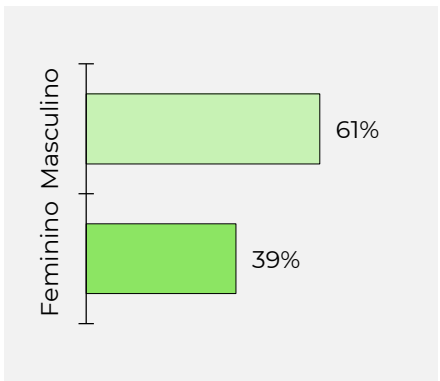
respondentes

NÚMERO DE RESPONDENTES POR PESQUISA

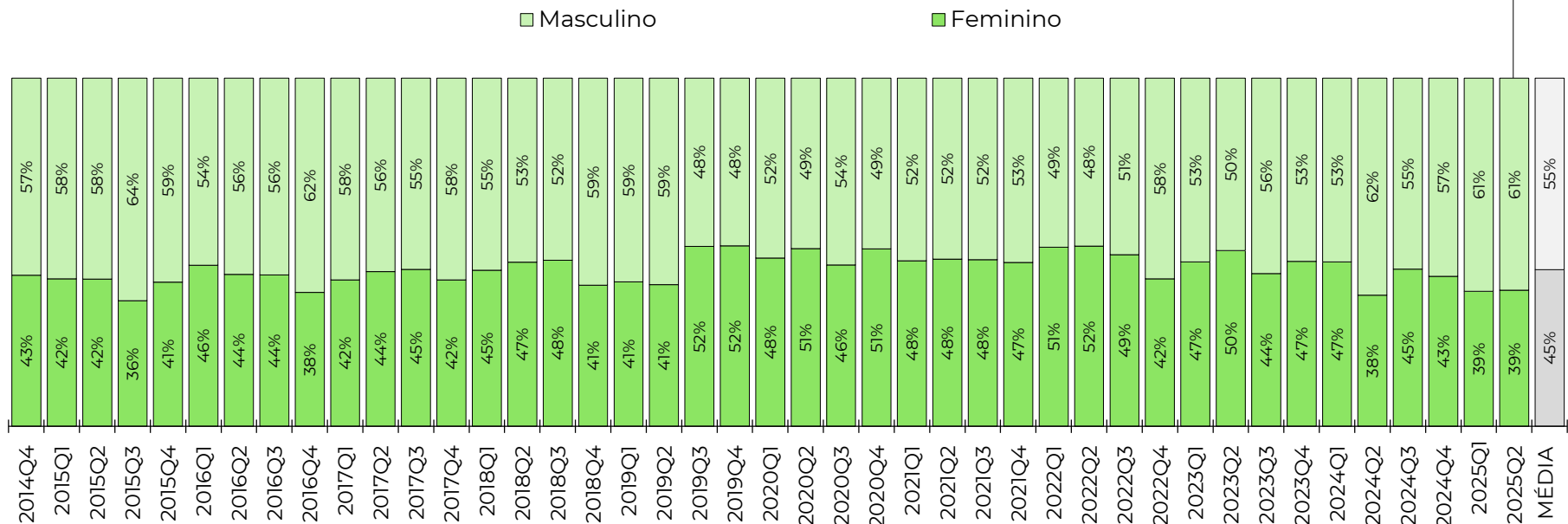


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Em relação ao perfil sociodemográfico, a maioria dos respondentes da amostra do 2º trimestre de 2025 se identificou com o gênero masculino (61%). Comparativamente, essa proporção foi idêntica à participação na amostra do trimestre anterior (61%), permanecendo acima da presença média do gênero masculino no histórico da Pesquisa Raio-X FipeZAP (55%) ■



DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO



PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

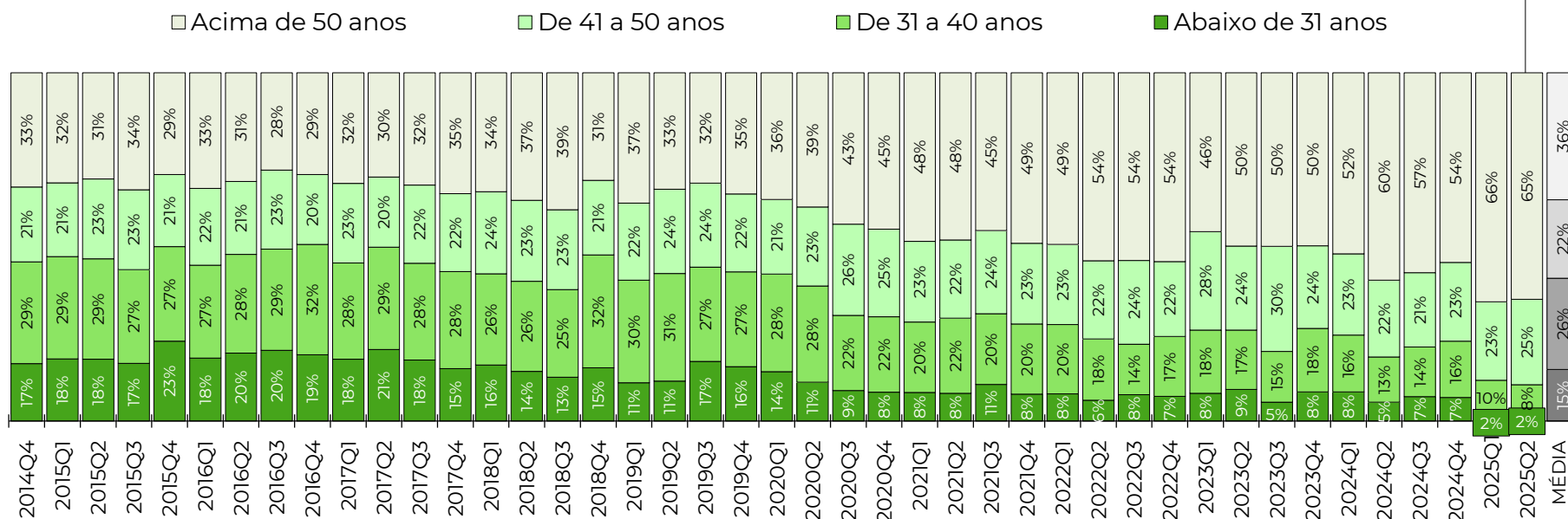
No tocante à faixa etária, a maioria dos respondentes do 2º trimestre de 2025 apresentava 41 anos de idade ou mais (90%), enquanto o restante da amostra (10%) correspondia a indivíduos de até 40 anos. A idade média dos respondentes que participaram da Pesquisa Raio-X FipeZAP no 2º trimestre 2025 foi de 55 anos, superando em 10 anos a média da Pesquisa (45 anos) ■

idade média na
última pesquisa:

55 anos

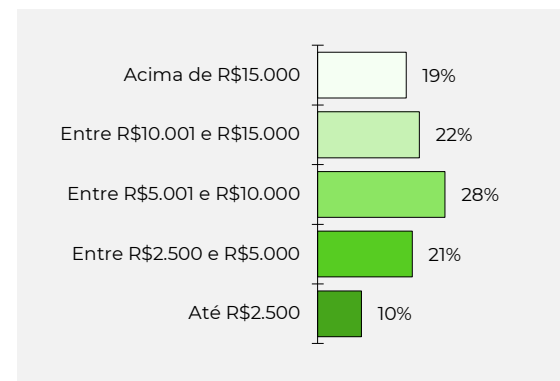
média histórica:
45 anos

FAIXA ETÁRIA

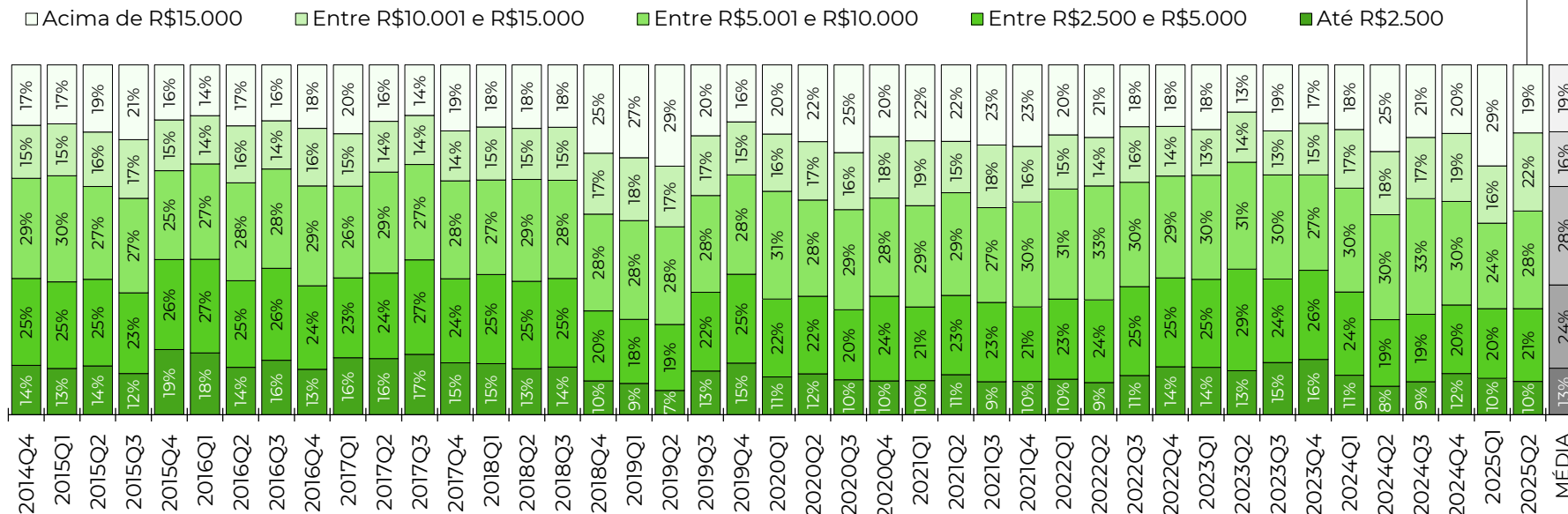


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Com respeito ao poder aquisitivo, a maioria dos respondentes da Pesquisa Raio-X do 2º trimestre de 2025 declarou dispor de uma renda domiciliar mensal igual ou inferior a R\$ 10.000 (59%) – superando a participação desse recorte de renda no trimestre anterior (54%). Considerando o histórico da pesquisa Raio-X, esse recorte de renda abrangeu 65% dos respondentes ■



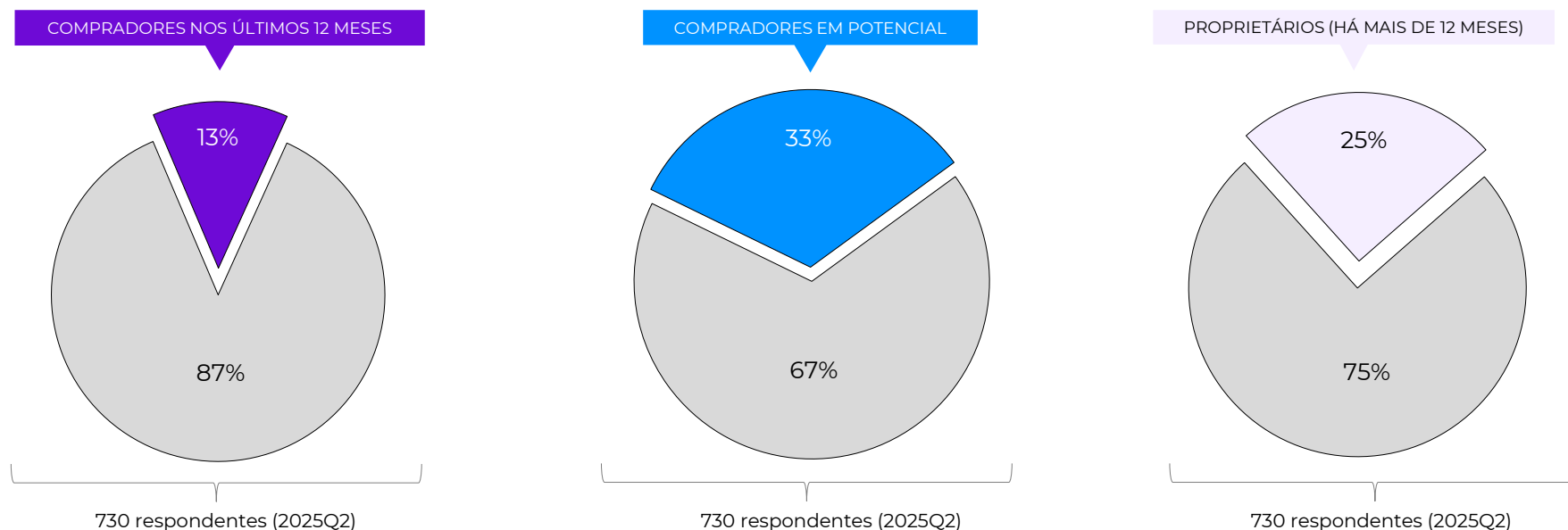
RENDA DOMICILIAR MENSAL



CLASSIFICAÇÃO POR GRUPO

Para efeitos de análise, a pesquisa classifica os respondentes da amostra em pelo menos três grupos*: compradores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses; compradores em potencial (com pretensão de adquirir imóveis nos próximos 3 meses) e proprietários de imóveis (respondentes que adquiriram imóveis há mais de 12 meses). Com base na amostra do 2º trimestre de 2025 (730 respondentes), os grupos apresentaram a seguinte distribuição: 13% dos respondentes relataram ter adquirido imóvel recentemente e foram enquadrados no primeiro grupo; 33% foram classificados como “compradores em potencial” (segundo grupo); e 25% declararam possuir ao menos um imóvel adquirido há mais de 12 meses - sendo categorizados como “proprietários” (último grupo) ■

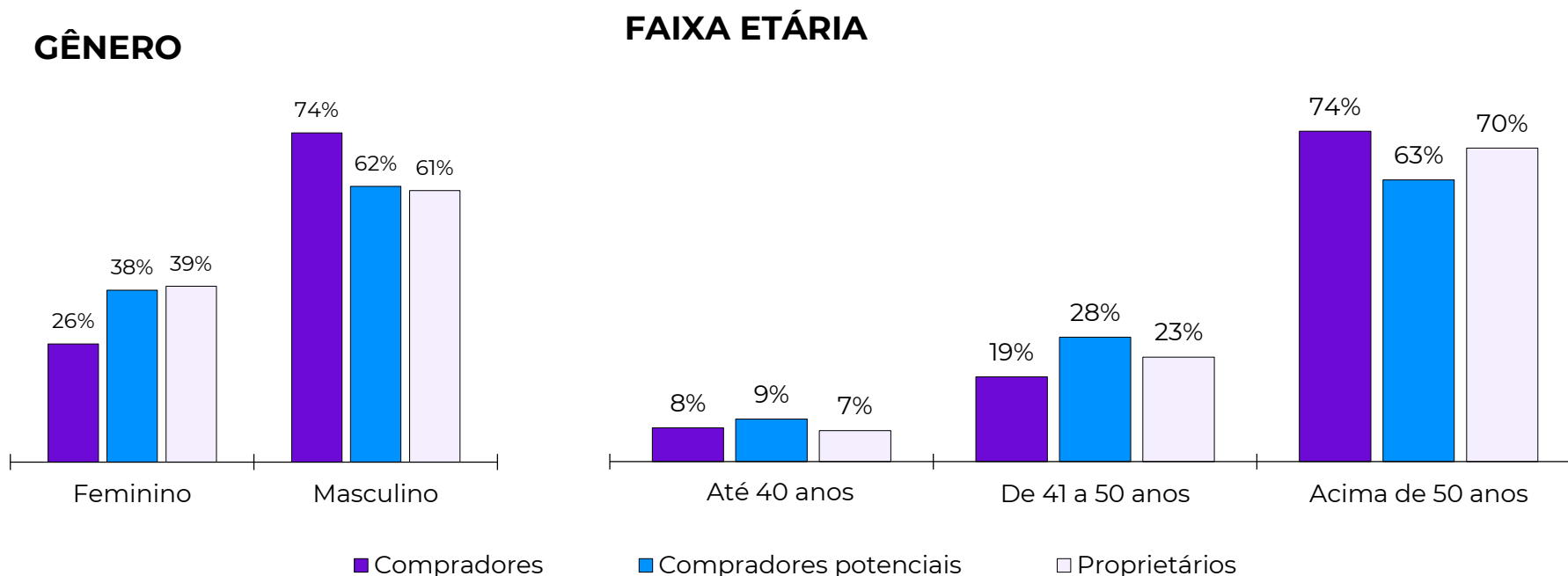
PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS POR GRUPO NA ÚLTIMA PESQUISA



Nota: (*): os respondentes podem se encaixar em mais de um grupo (por ex. se declarar já possuir um imóvel e pretensão de adquirir um novo imóvel) ou em nenhum dos grupos (declarou não possuir ou não ter intenção de adquirir imóveis). Na última edição da pesquisa, cerca de 42,6% dos respondentes não se enquadraram em nenhum dos três grupos.

PERFIL POR GRUPO

É possível comparar os diferentes grupos de respondentes com base em certas características sociodemográficas, como gênero e idade. No 2º trimestre de 2025, indivíduos do gênero masculino representavam a maioria da amostra em todos os três grupos analisados, especificamente: compradores (74%), compradores potenciais (62%) e proprietários (61%). Em termos de distribuição por faixa etária, por sua vez, os três grupos também registraram clara predominância de respondentes com idade superior a 50 anos: compradores (74%), compradores potenciais (63%) e proprietários (70%).

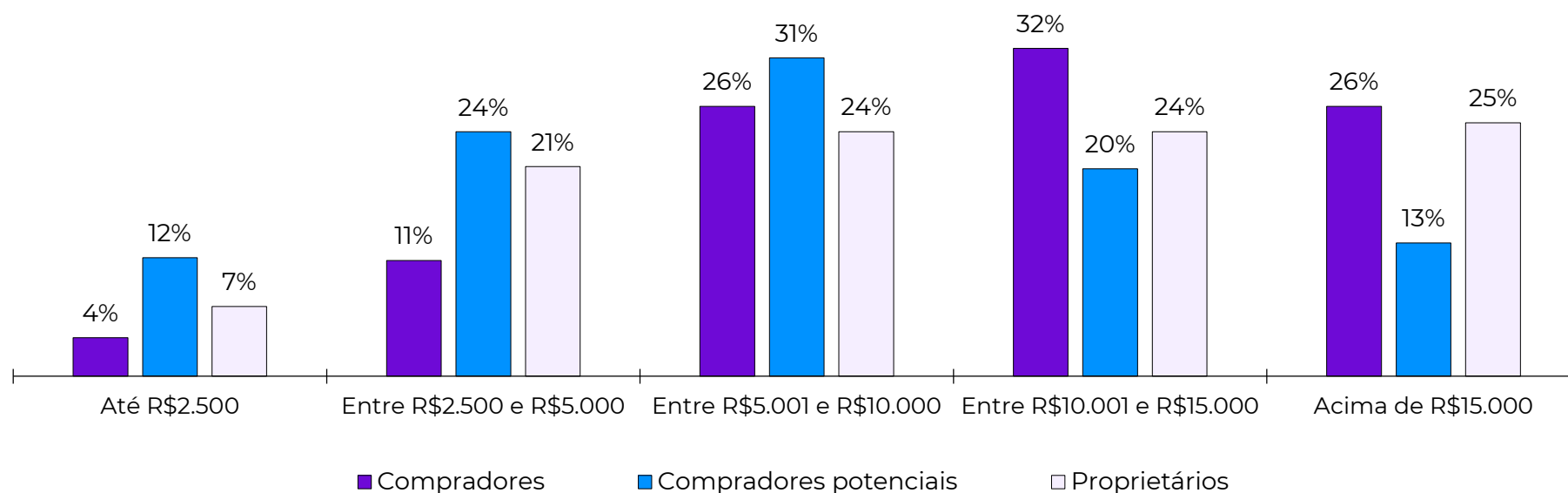


Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

PERFIL POR GRUPO

No que se refere à distribuição por renda, os respondentes do 2º trimestre de 2025 com renda domiciliar mensal de até R\$ 10 mil representavam a maioria dos chamados “compradores potenciais” (67%) e dos “proprietários” (51%). Por outro lado, entre os que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (os “compradores”), a maioria dos respondentes da amostra do último trimestre apresentava renda superior a R\$ 10 mil (58%). ■

FAIXA DE RENDA MENSAL



Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
COMPRADORES
NOS ÚLTIMOS
12 MESES**

Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **Você comprou algum imóvel nos últimos 12 meses?**
- **Qual foi o seu principal motivo para comprar o imóvel?**
- **Qual o tipo de imóvel adquirido (novo ou usado)?**
- **Qual o período da aquisição do imóvel (mês e ano)?**

COMPRADORES NOS ÚLTIMOS 12 MESES

No 2º trimestre de 2025, cerca de 13% dos respondentes da amostra relataram ter adquirido ao menos um imóvel ao longo dos últimos 12 meses, sendo assim classificados no grupo de “compradores”. Esse percentual cresceu em relação ao trimestre anterior (12% dos respondentes), mantendo-se, assim, em patamar superior à participação média desse grupo no histórico da Pesquisa Raio-X FipeZAP (11%) ■

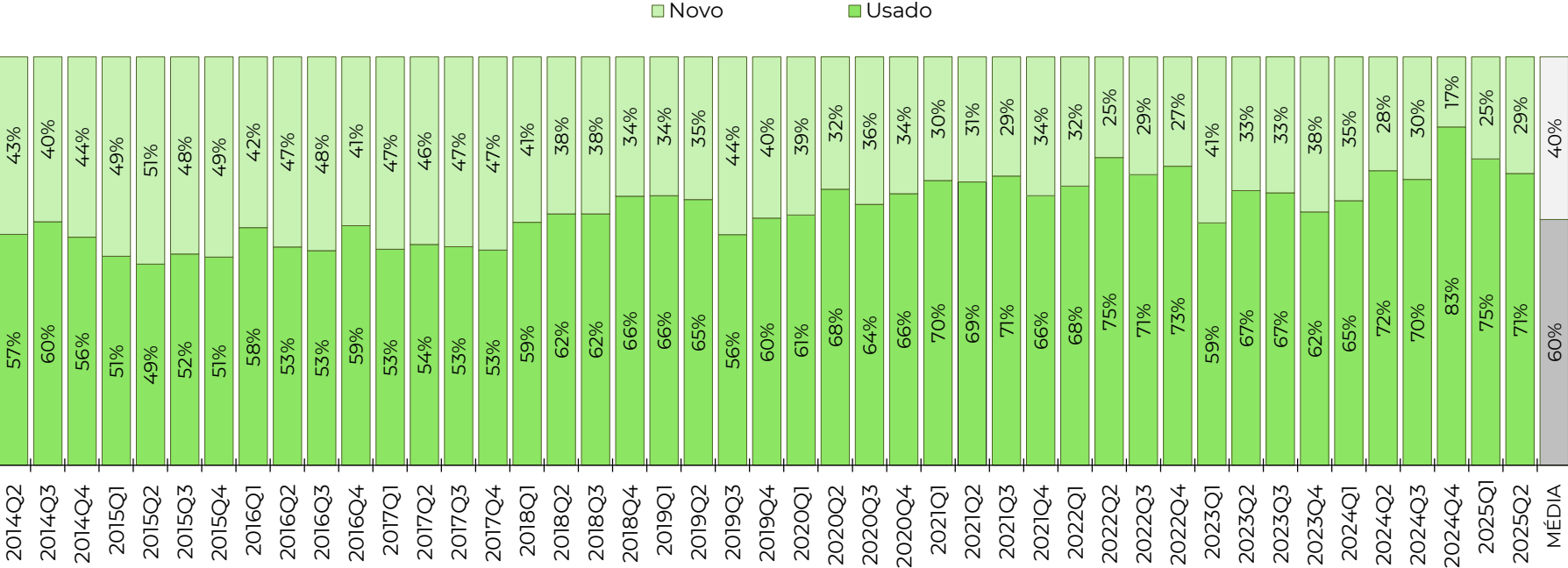
PERCENTUAL DE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE DECLARARAM TER ADQUIRIDO IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



TIPO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

Entre os respondentes do 2º trimestre de 2025 que adquiriram imóveis recentemente (isto é, nos últimos 12 meses), a maioria deu preferência à compra de imóveis usados (71%) em detrimento de imóveis novos (29%). A prevalência de imóveis usados na amostra recuou em relação ao percentual observado no trimestre anterior (75%), ainda que tenha se mantido bem acima da participação média no histórico da pesquisa (60%) ■

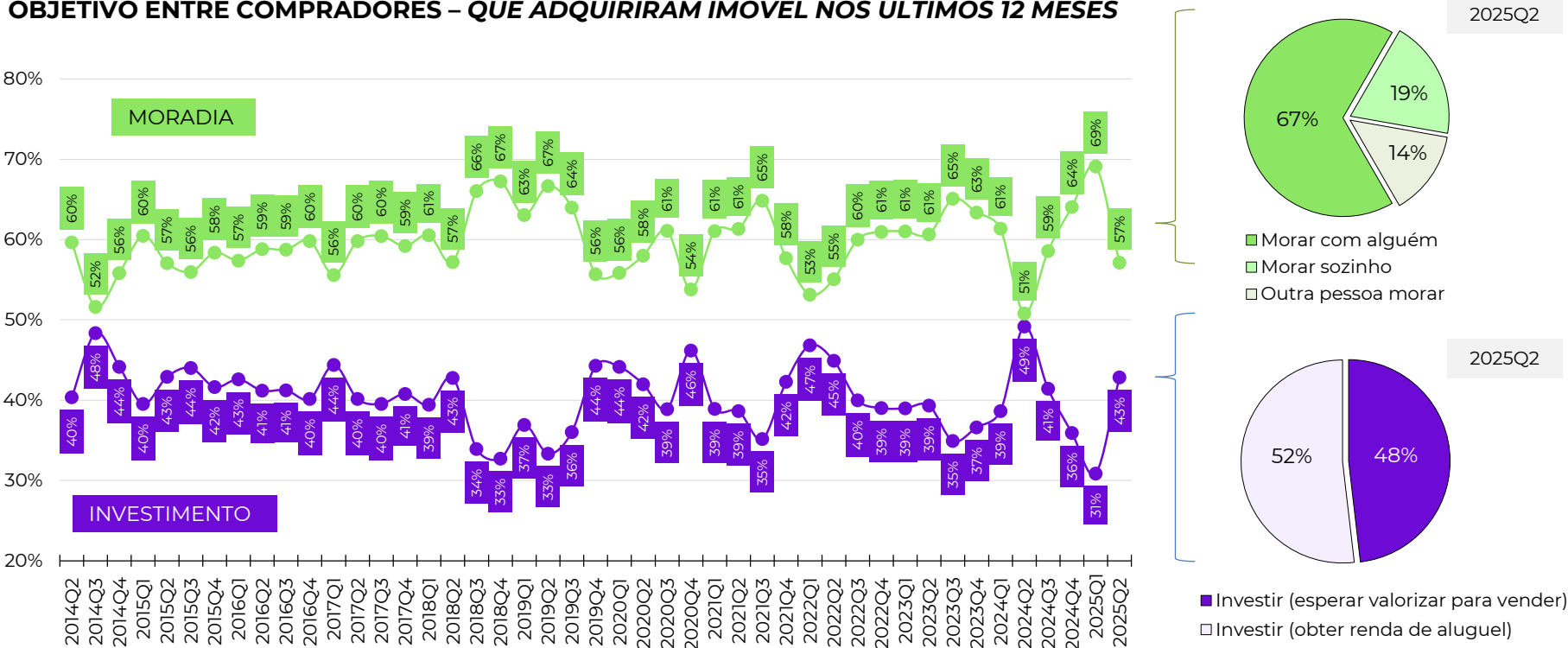
TIPO DE IMÓVEL ADQUIRIDO POR RESPONDENTES NOS ÚLTIMOS 12 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

No tocante aos objetivos da compra, houve um novo aumento da parcela dos compradores com intenção de destinar o imóvel para moradia do 2º trimestre de 2025 (57%) em relação ao restante da amostra, que classificou a compra como investimento (43%). Entre os que se valeram da finalidade “investimento” para a compra, o interesse na obtenção de renda com aluguel do imóvel adquirido (52%) predominou sobre a intenção de revenda futura após a valorização (48%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES – QUE ADQUIRIRAM IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
COMPRADORES
EM POTENCIAL**

Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que pretendem adquirir imóveis nos próximos 3 meses (compradores em potencial), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **Pretende comprar um imóvel nos próximos 3 meses?**
- **Qual o principal motivo para comprar o imóvel?**
- **Que tipo de imóvel você pretende comprar (novo, usado ou indiferente)?**

INTENÇÃO DE COMPRA

Em relação à participação do perfil de compradores em potencial, 33% dos respondentes do 2º trimestre de 2025 declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos três meses, resultado que apresentou uma nova queda em relação aos trimestres anteriores e o menor patamar desde 2019. Como resultado, a participação desses respondentes recuou para um nível inferior ao apurado na média da Pesquisa Raio-X FipeZAP (38%) ■

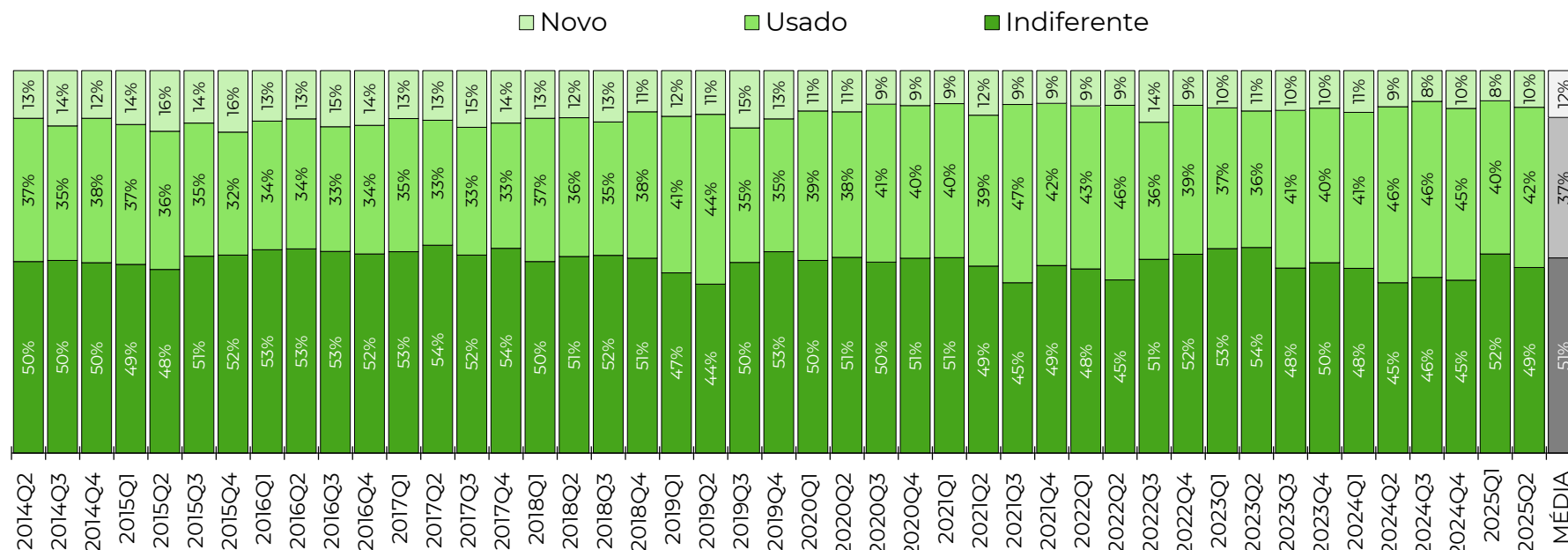
PERCENTUAL DE COMPRADORES EM POTENCIAL - COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEIS NOS PRÓXIMOS 3 MESES



TIPO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre aqueles que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses, 49% dos respondentes do 2º trimestre de 2025 se declararam indiferentes entre imóveis tipificados como “novos” ou “usados”; para outros 42%, a preferência destacada pelos respondentes envolvia imóveis “usados”; finalmente, para os demais respondentes do grupo (10%), a aquisição de imóveis novos foi prevalente na última leitura ■

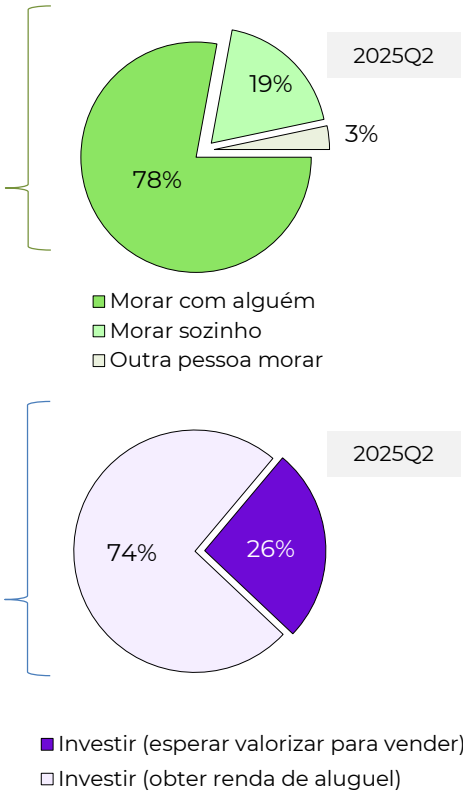
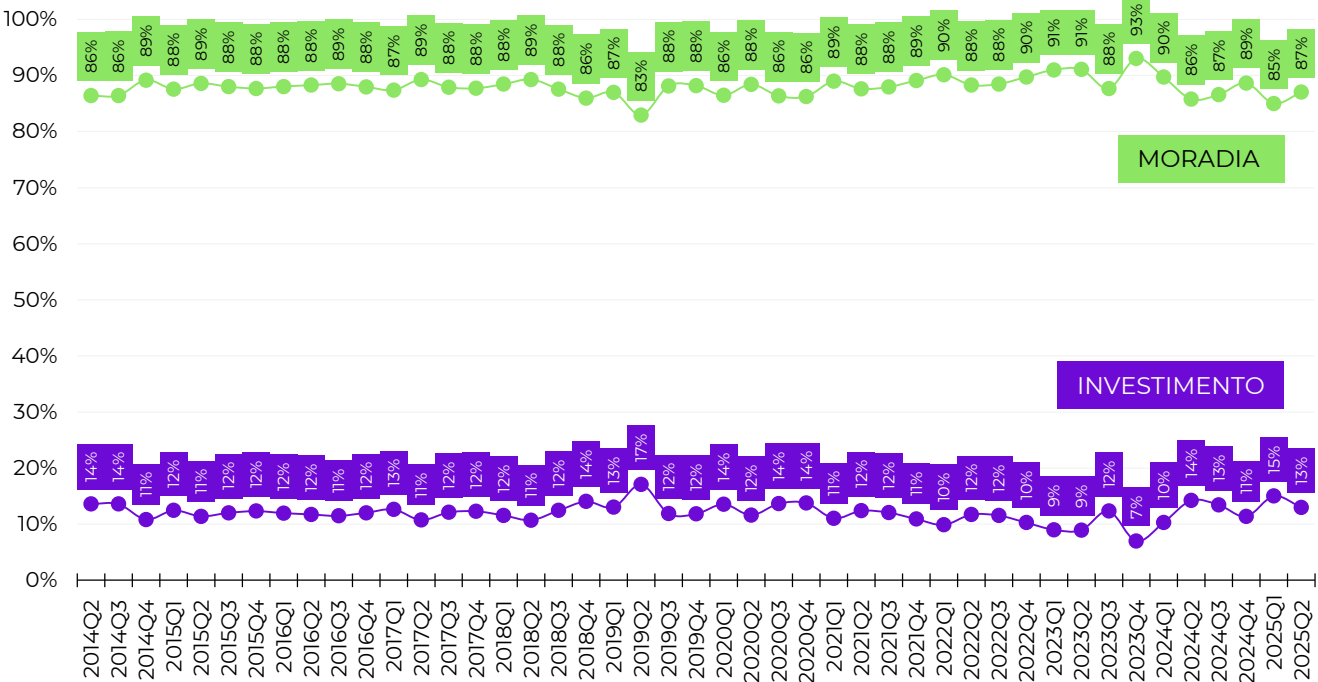
TIPO DE IMÓVEL PRETENDIDO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - QUE PRETENDIAM COMPRAR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre os que declararam intenção de adquirir imóveis nos próximos meses, 87% dos respondentes do 2º trimestre de 2025 declararam como objetivo seu uso para moradia – em particular, com finalidade de morar com alguém (78%). Por outro lado, entre aqueles que buscavam um imóvel para investir (13%), prevaleceu o interesse na obtenção de renda com o aluguel (74%) em comparação à pretensão de revenda futura após valorização do imóvel no mercado (26%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL – QUE PRETENDEM ADQUIRIR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
PROPRIETÁRIOS
(ADQUIRIRAM HÁ
MAIS DE 12 MESES)**

PROPRIETÁRIOS HÁ MAIS DE 12 MESES

Para identificar e traçar o perfil e objetivos do grupo de respondentes que adquiriram imóveis há mais de 12 meses (os “proprietários”), a pesquisa apresentou as seguintes perguntas:

- **Você possui algum imóvel próprio (adquirido há mais de 12 meses)?**
- **Qual foi o seu principal motivo para comprar o imóvel? (caso tenha mais de um imóvel, considerar para esta resposta a última unidade adquirida)**

Além dos que compraram recentemente um imóvel ou pretendem adquiri-lo nos próximos meses, a Pesquisa Raio-X FipeZAP avaliou o perfil e comportamento dos respondentes que já detinham um imóvel adquirido há mais de 12 meses (sendo, assim, classificados como “proprietários”). No 2º trimestre de 2025, em particular, esse grupo respondeu por 25% da amostra, percentual marginalmente superior ao do período imediatamente anterior (24%). Mesmo com o crescimento, o percentual se manteve abaixo da participação média no histórico (26%) ■

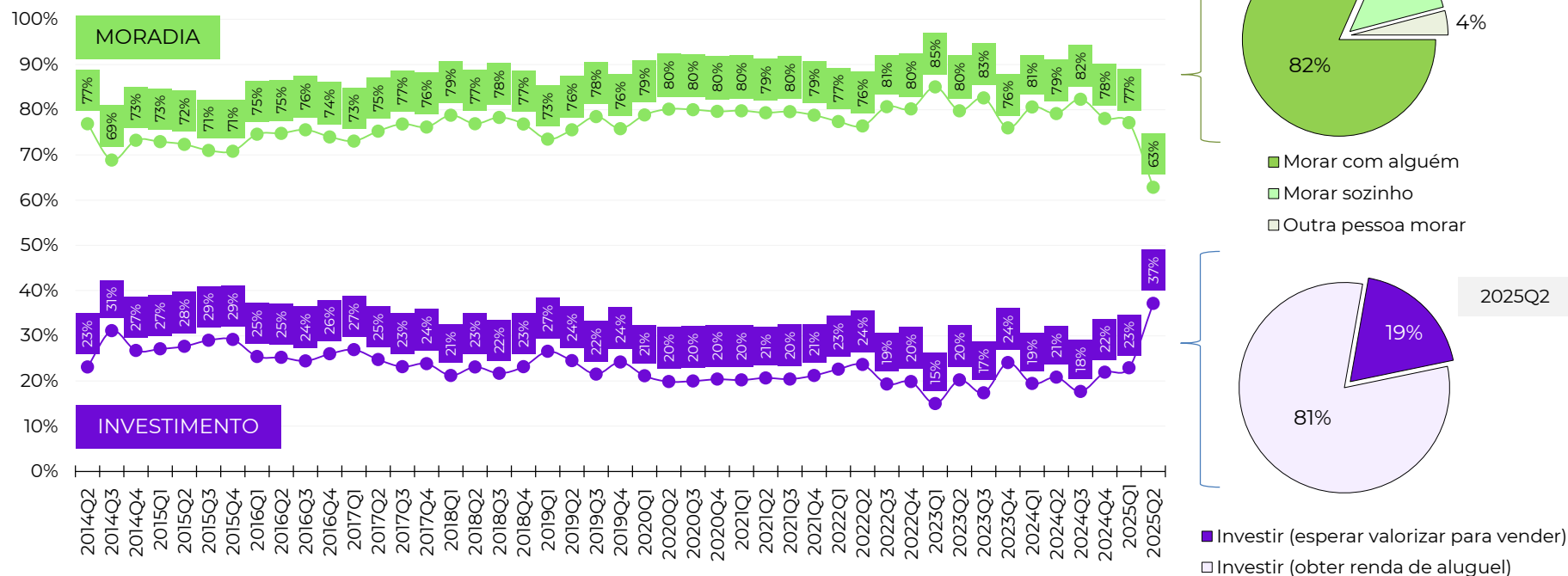
PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO (ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES)



OBJETIVO DO IMÓVEL PRÓPRIO

Entre aqueles que adquiriram imóvel há mais de 12 meses no 2º trimestre de 2025, o principal objetivo declarado era o de destinar o imóvel para moradia (63%) – em particular, para morar com alguém (82%). Já os proprietários classificados como investidores representaram 37% dos respondentes e compartilharam, em sua maioria, da preferência pela obtenção da renda com o aluguel do imóvel (81%), superando a intenção de revender o bem após valorização (19%) ■

OBJETIVO ENTRE PROPRIETÁRIOS – QUE POSSUEM IMÓVEL ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES



RAIO-X



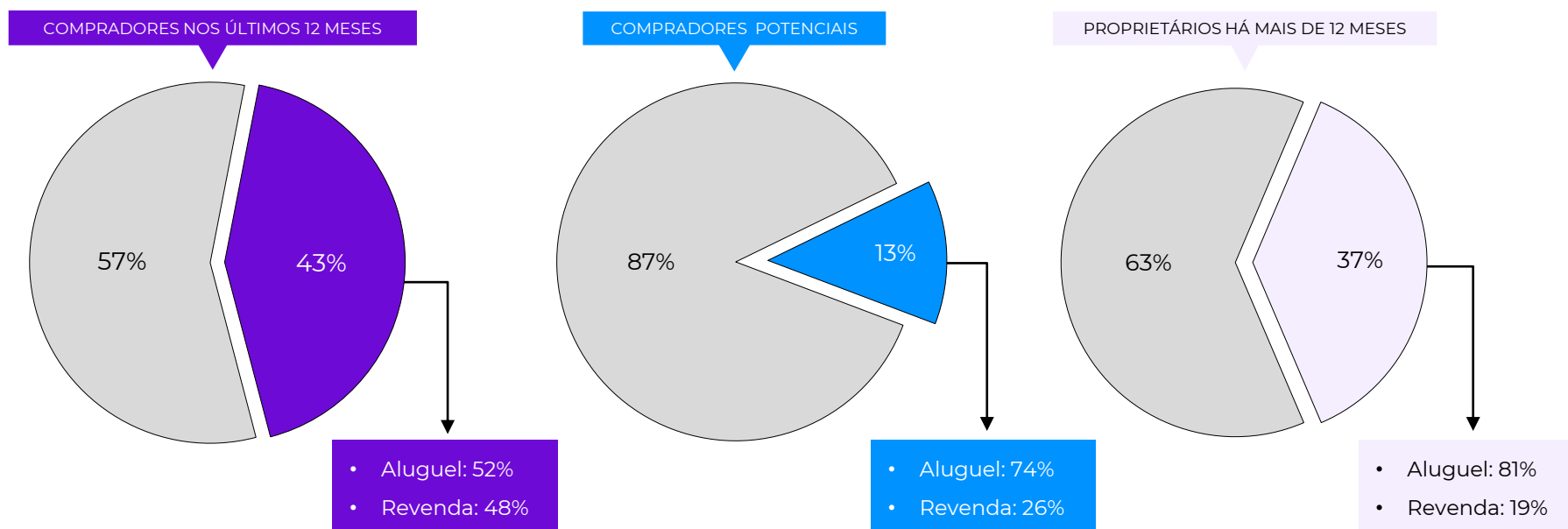
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
INVESTIDORES**

% DE INVESTIDORES POR GRUPO

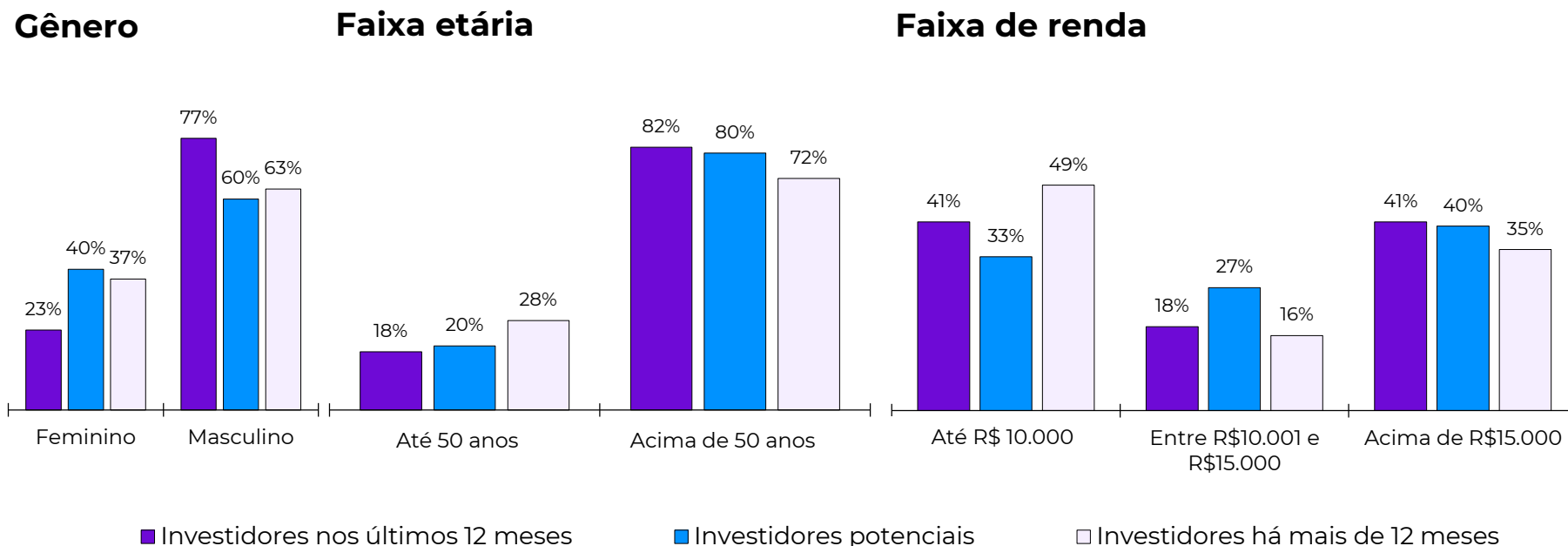
É possível calcular a participação dos investidores nos três grupos considerados: entre os que compraram, os que pretendem comprar e os que compraram há mais de 12 meses (proprietários). Especificamente, na amostra referente ao 2º trimestre de 2025, 43% dos compradores classificaram as compras realizadas nos últimos 12 meses como investimento; 13% dos compradores em potencial declararam intenção em investir em um imóvel nos próximos 3 meses; e 37% dos proprietários afirmaram ter comprado um imóvel há mais de 12 meses como uma forma de investimento. Em todos os grupos estudados, o objetivo de obter renda com a locação do imóvel foi o mais mencionado no trimestre: compradores (52%), compradores potenciais (74%) e proprietários (81%) ■

PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS COMO INVESTIDORES POR GRUPO



PERFIL DOS INVESTIDORES POR GRUPO

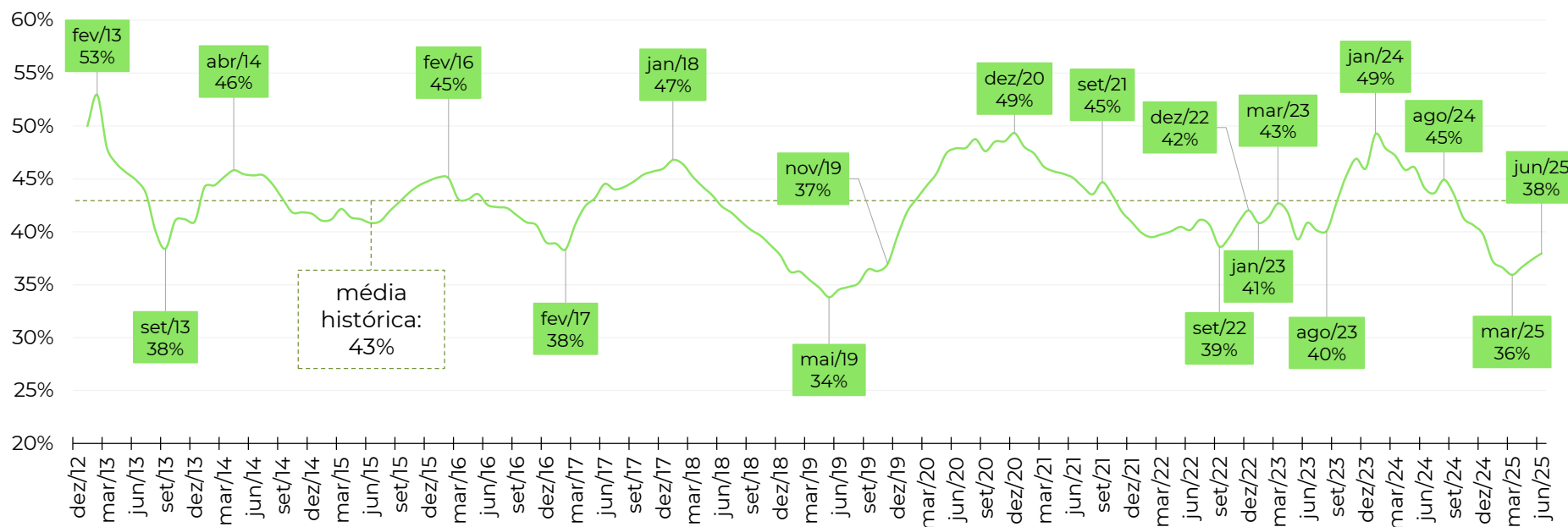
No 2º trimestre de 2025, respondentes do gênero masculino representavam a maior parte dos investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (77%), que tinham intenção de adquirir imóveis (60%) ou adquiriam imóveis há mais de 12 meses (63%). Em termos etários, pessoas com 50 anos ou mais também representavam parcela majoritária dos respondentes nos três grupos analisados (82%, 80% e 72%, respectivamente). Além disso, sob a ótica da renda, respondentes com renda mensal domiciliar mensal superior a R\$ 10 mil representavam a maioria entre todos os grupos de investidores: aqueles que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (59%), que tem pretensão de adquirir imóveis (67%) e que são proprietários de imóveis comprados há mais de 12 meses (51%) ■



INVESTIDORES ENTRE COMPRADORES

A partir de dados a respeito do objetivo e data de transações efetuadas por compradores, é possível avaliar a proporção de transações classificadas como investimento (ou seja, com a intenção de revenda futura ou obter renda de aluguel). Desde janeiro de 2024, quando marcou 49%, a participação das compras classificadas como investimento tem registrado uma tendência de queda, atingindo 36% em março de 2025. Nos últimos meses, contudo, esse percentual cresceu para 38% ■

PERCENTUAL MÉDIO DE TRANSAÇÕES CLASSIFICADAS COMO INVESTIMENTO (ACUMULADO EM 12 MESES)

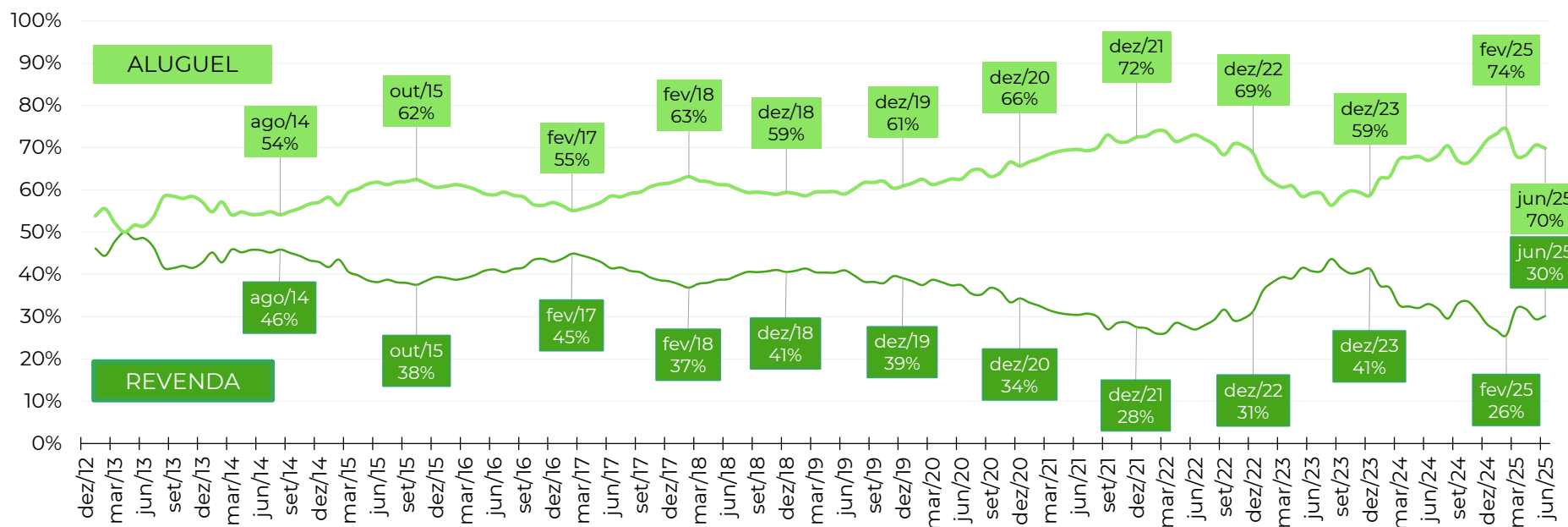


Nota: A análise utiliza dados sobre compra de imóvel realizadas nos últimos 12 meses em cada pesquisa. Como resultado, os percentuais apresentados para os quartos trimestres podem sofrer alterações em relação às últimas divulgações devido à incorporação de novas observações para aquele período.

% DOS INVESTIMENTOS POR OBJETIVO

Entre as transações realizadas com a finalidade “investimento”, o interesse na obtenção de renda com aluguel atingiu em fevereiro de 2025 o maior patamar da Pesquisa Raio-X FipeZAP (74%), considerando as aquisições realizadas nos 12 meses. Essa parcela recuou em junho de 2025 para 70%. Em paralelo, o interesse na revenda futura do imóvel perdeu espaço, respondendo por 26% das transações efetivadas por investidores nos últimos meses encerrados em fevereiro de 2025. No último mês da série histórica (junho de 2025), a parcela referente à revenda voltou a crescer, atingindo 30% das transações nos últimos 12 meses ■

PERCENTUAL DE TRANSAÇÕES CLASSIFICADAS COMO INVESTIMENTO POR TIPO (ACUMULADO EM 12 MESES)



Nota: a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os quartos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

RAIO-X

The logo for fipezap, featuring the word "fipe" in a lowercase serif font and "zap" in a lowercase sans-serif font. A small red dot is positioned above the "i" in "fipe".

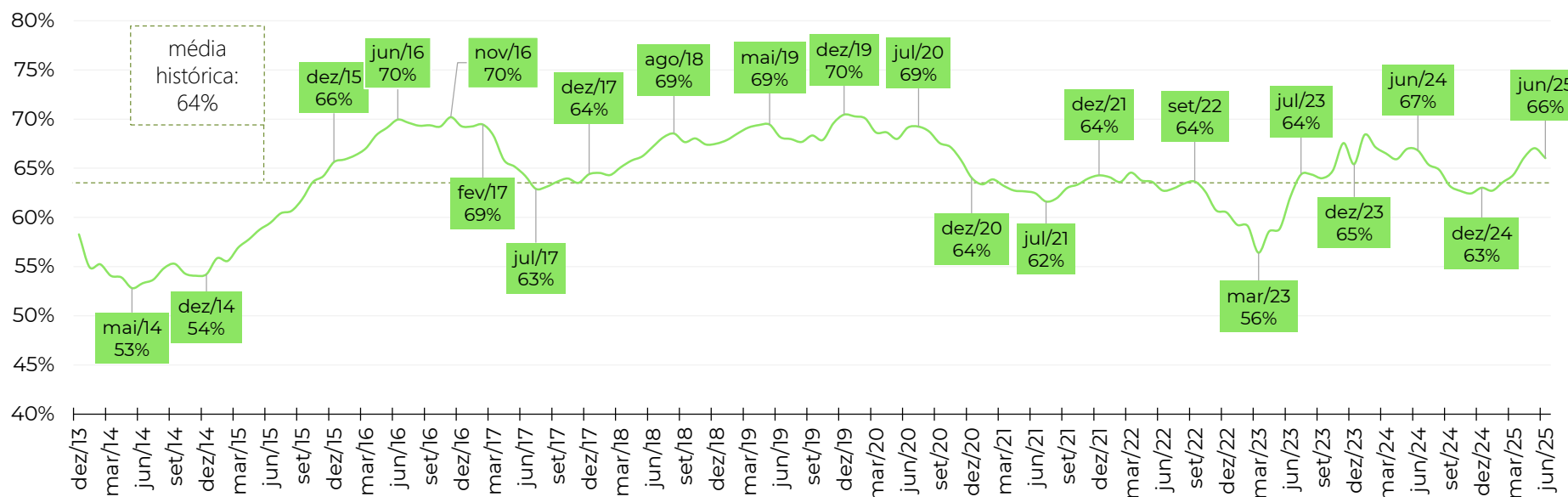
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**TRANSAÇÕES E
PERCENTUAL DE
DESCONTO**

% DE TRANSAÇÕES COM DESCONTO

Além de informar a data de efetivação, os respondentes que adquiriram imóveis declaram à pesquisa se a transação envolveu algum desconto no valor anunciado e, em caso positivo, qual foi o percentual aplicado. Analisando-se o comportamento da série histórica entre junho de 2024 e junho de 2025, é possível evidenciar que a proporção de transações cujos preços foram reduzidos em razão da negociação entre as partes oscilou entre 67% e 63%, encerrando o último mês (66%) em um patamar superior ao da média histórica da pesquisa Raio-X FipeZAP (64%) ■

PERCENTUAL DE TRANSAÇÕES COM DESCONTO (ACUMULADO EM 12 MESES) *

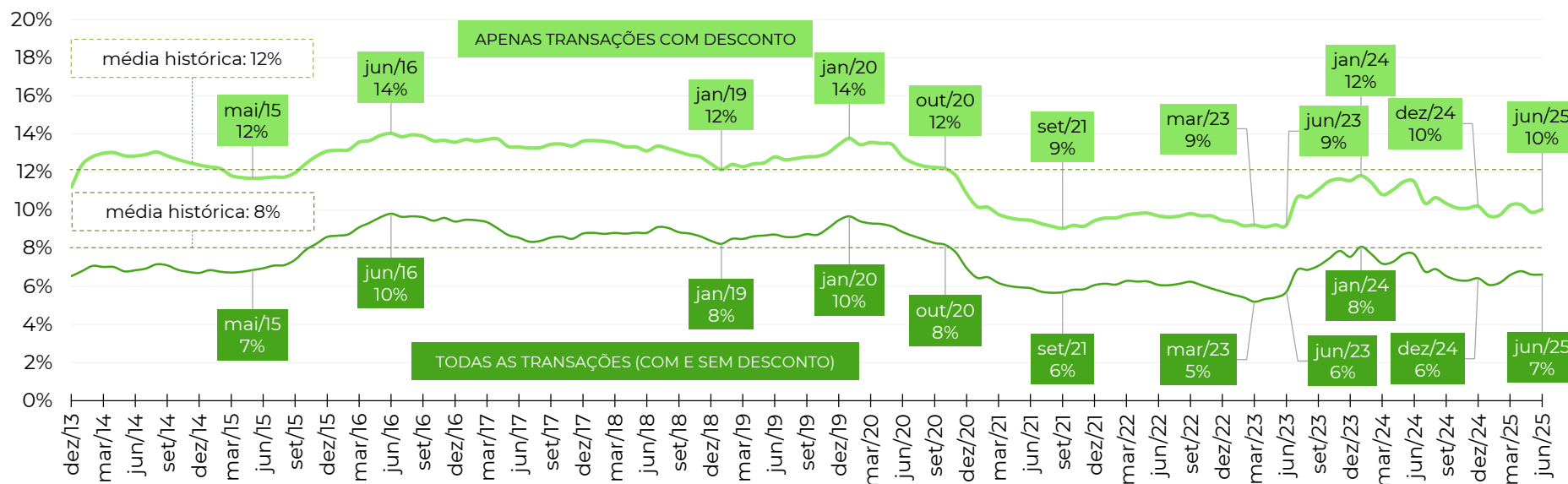


Nota: (*) a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os quartos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

PERCENTUAL DE DESCONTO MÉDIO

É possível calcular o desconto médio ao menos de duas formas: (i) tendo por base (denominador) todas as transações (isto é, transações negociados “com” e “sem” desconto) e (ii) considerando como referência de cálculo apenas as transações que sofreram desconto. Considerando a evolução no último trimestre, os desconto médio se manteve praticamente estável, encerrando junho de 2025 com os patamares médios de 7% (considerando todas as transações catalogadas, com desconto e sem desconto) e de 10% (considerando exclusivamente transações que envolveram algum desconto no valor inicial) ■

PERCENTUAL MÉDIO DE DESCONTO EM TRANSAÇÕES (ACUMULADO EM 12 MESES)



Nota: a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os quartos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período. A linha mais escura reflete a média das transações com desconto e atribui desconto igual a zero para as transações que não tiveram desconto. A linha mais clara, alternativamente, considera apenas as transações que tiveram desconto maior do que zero.

RAIO-X

fipezap

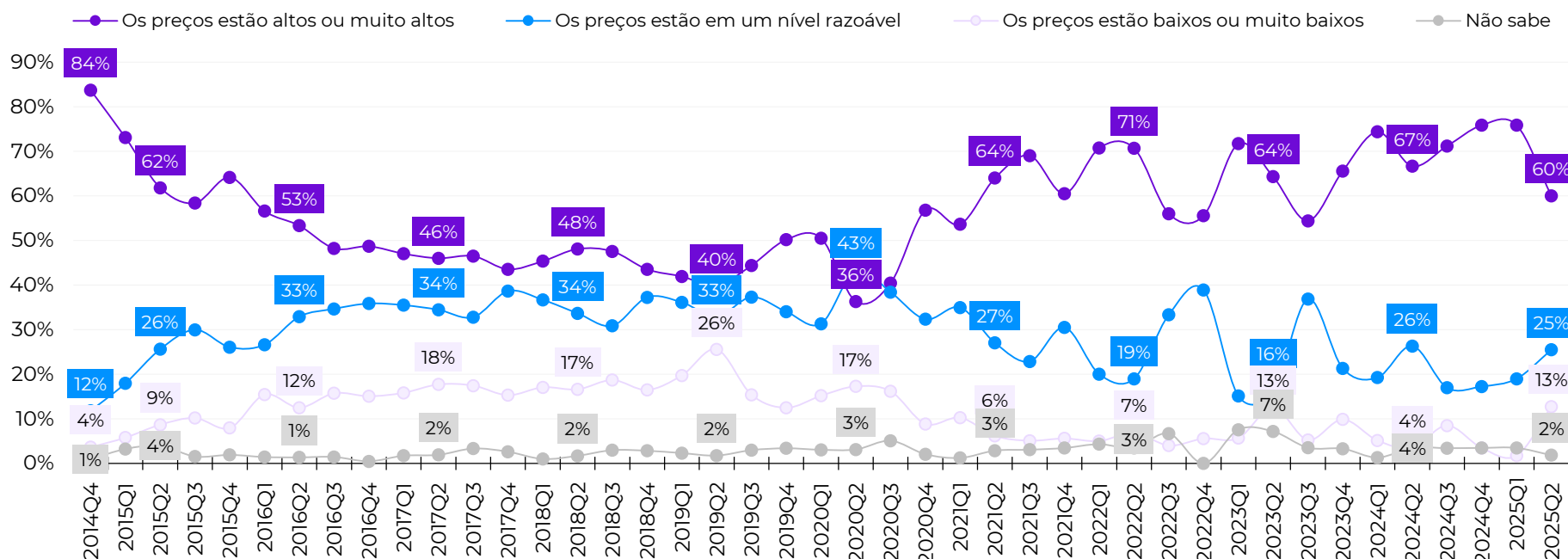
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERCEPÇÃO
SOBRE OS
PREÇOS**

PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Entre respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a parcela que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” recuou de 67%, no 2º trimestre de 2024, para 60%, no 2º trimestre de 2025. No mesmo horizonte, o percentual de respondentes que considerava que os preços dos imóveis encontravam-se em um “nível razoável” oscilou de 26% para 25%, enquanto a parcela amostral que classificava os preços como “baixos ou muito baixos” cresceu de 4% para 13%. Além disso, cerca de 2% dos respondentes não souberam opinar sobre esse tema no último trimestre da pesquisa ■

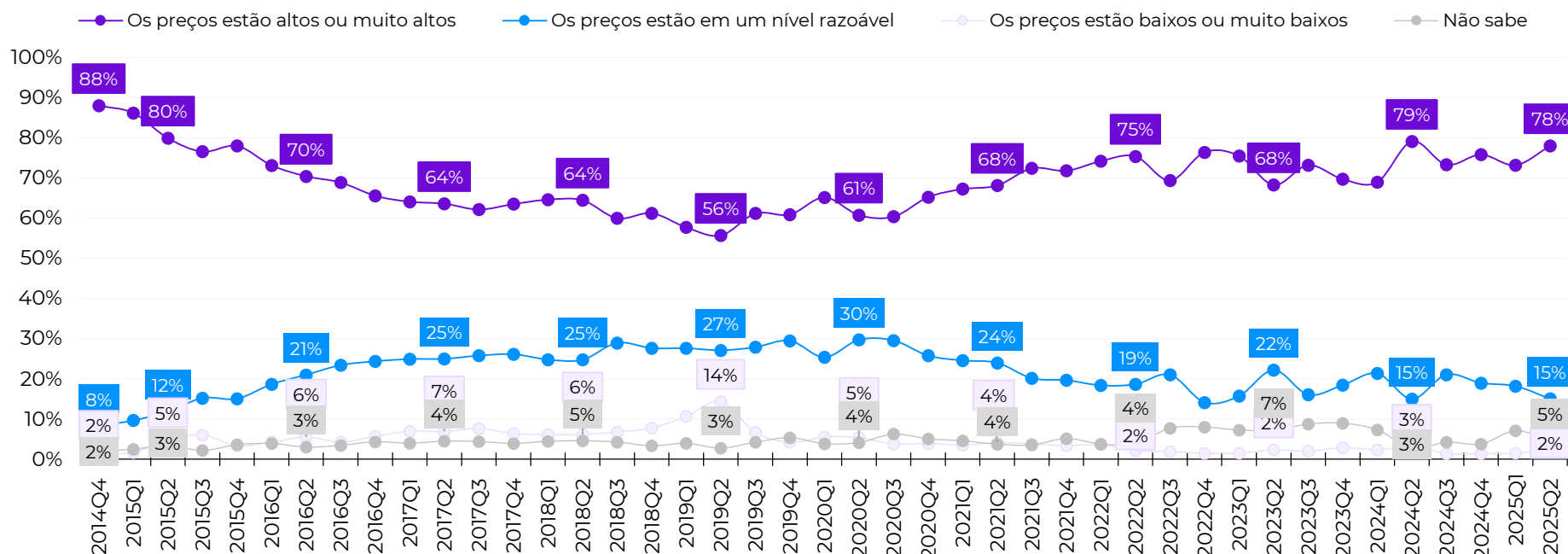
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES: RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Entre respondentes que declararam pretensão de adquirir imóvel nos próximos três meses, a parcela que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” oscilou de 79%, no 2º trimestre de 2024, para 78%, no mesmo período de 2025. Também nesse intervalo temporal, o percentual dos respondentes que considerava que os preços estavam em “nível razoável” se manteve em 15%, enquanto o percentual que qualificava os preços como “baixos ou muito baixos” variou de 3% para 2% Não souberam opinar 5% dos respondentes que compuseram a amostra do último trimestre da pesquisa ■

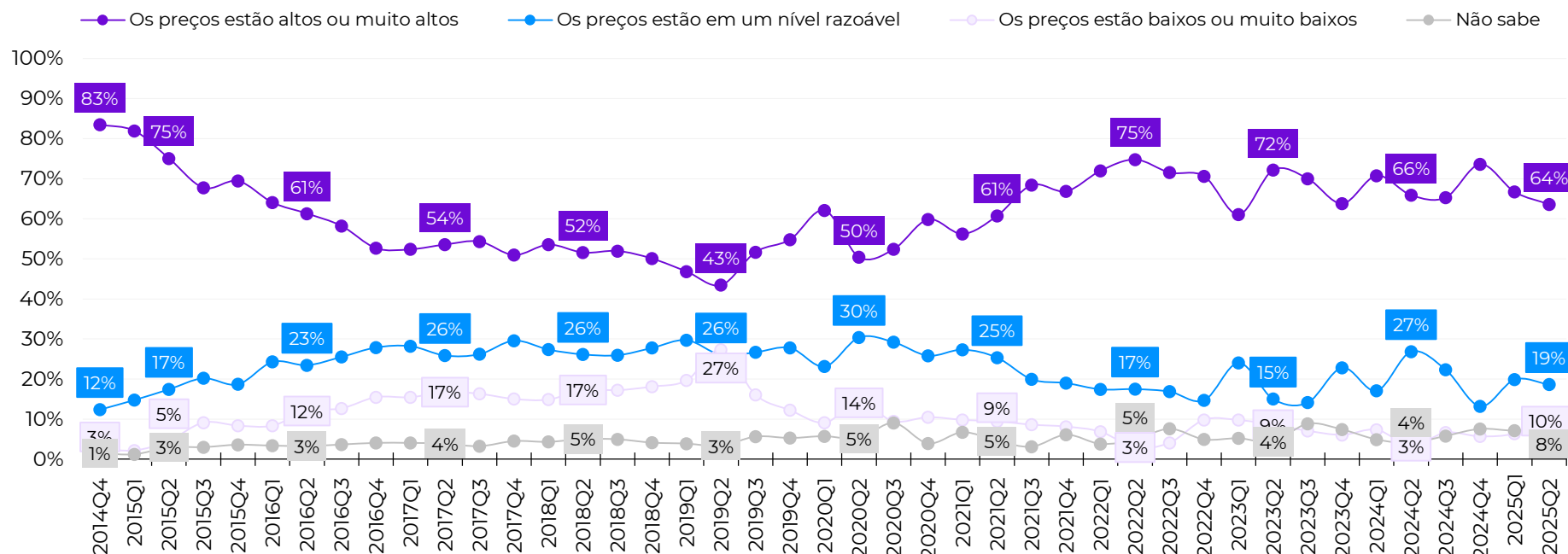
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL: *RESPONDENTES COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEL*



PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Finalmente, entre os que foram classificados como proprietários, a proporção dos respondentes que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” declinou de 66%, no 2º trimestre de 2024, para 64%, no mesmo trimestre de 2025; o percentual que considera que os preços se encontravam em “um nível razoável” passou de 27% para 19%, enquanto a parcela que considerava os preços como “baixos ou muito baixos” cresceu de 3% para 10% no período. Os dados revelam, ainda que 8% dos respondentes da última amostra não souberam opinar sobre os preços atuais ■

PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE PROPRIETÁRIOS: RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO

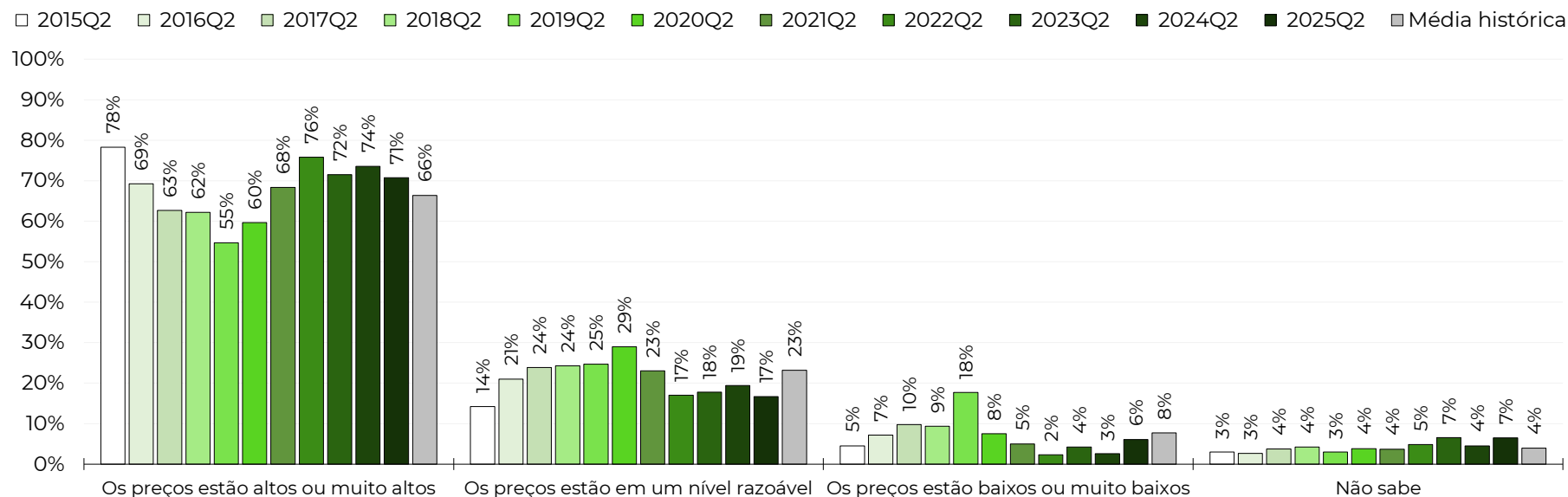


Título do Eixo

PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Considerando a percepção agregada* entre o 2º trimestre de 2024 e mesmo período de 2025, a participação de respondentes que classificavam os preços atuais como “altos ou muito altos” recuou de 74% para 71% na composição amostral da Pesquisa Raio-X FipeZAP. A parcela da amostra que creditava os preços como “razoáveis” também recuou, passando de 19% para 17%. Em contrapartida, o percentual dos que consideravam os preços “baixos ou muito baixos” cresceu de 3% para 6%. Finalmente, a participação de respondentes que não souberam opinar sobre o tópico abordado correspondeu a 7% da amostra ■

PERCEPÇÃO AGREGADA SOBRE OS PREÇOS ATUAIS*



Nota: (*) calculada com base na percepção de todos os respondentes da pesquisa, independentemente da sua classificação em um dos três grupos.

RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**EXPECTATIVA DE
PREÇO NO
CURTO PRAZO**

EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

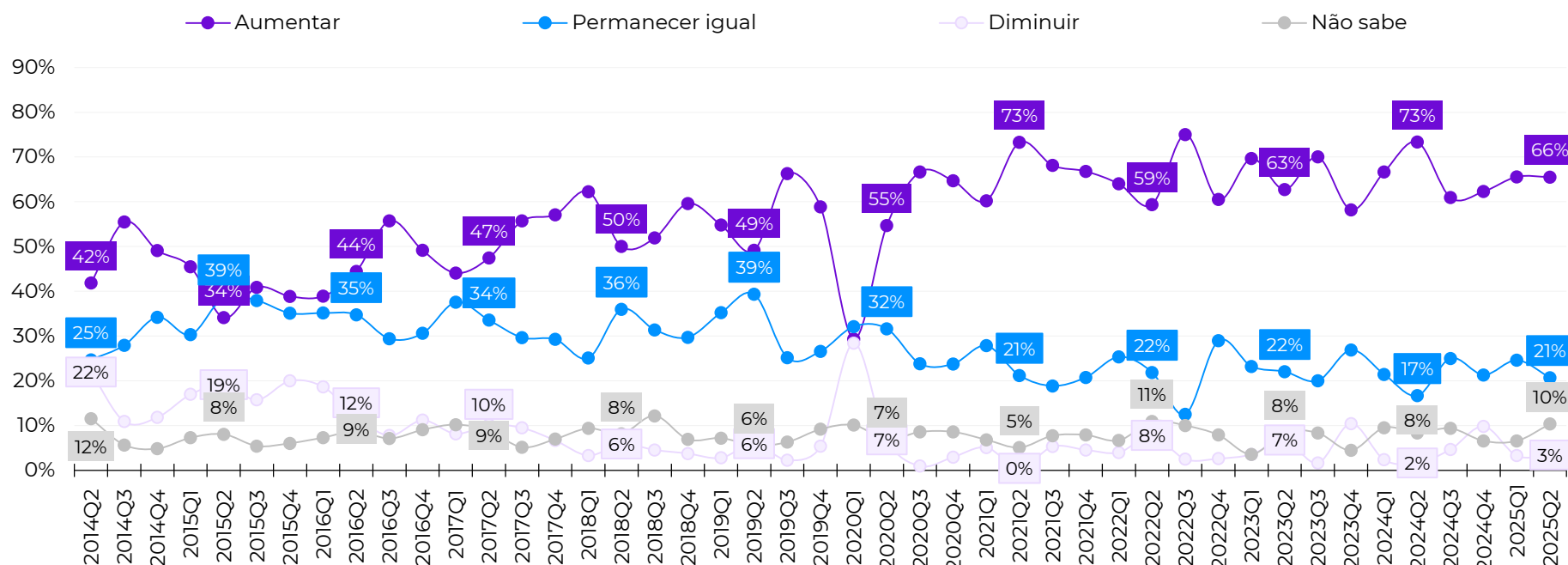
Para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 12 meses (curto prazo), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **Você acha que o preço do seu imóvel, nos próximos 12 meses, vai: aumentar, diminuir, permanecer igual ou não sabe informar?**
- **Na sua opinião, quanto o preço vai aumentar ou diminuir (percentualmente) nos próximos 12 meses?**

EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Em relação à expectativa de preço de curto prazo, parcela majoritária e crescente dos respondentes do 2º trimestre de 2025 que declararam ter adquirido imóveis nos últimos 12 meses (sendo classificados como “compradores”) apostava no aumento nos preços dos imóveis (66%). Os demais respondentes se dividiram entre aqueles que projetavam estabilidade (21%) e retração nos preços (3%), além dos que não souberam opinar sobre o tema (10%) ■

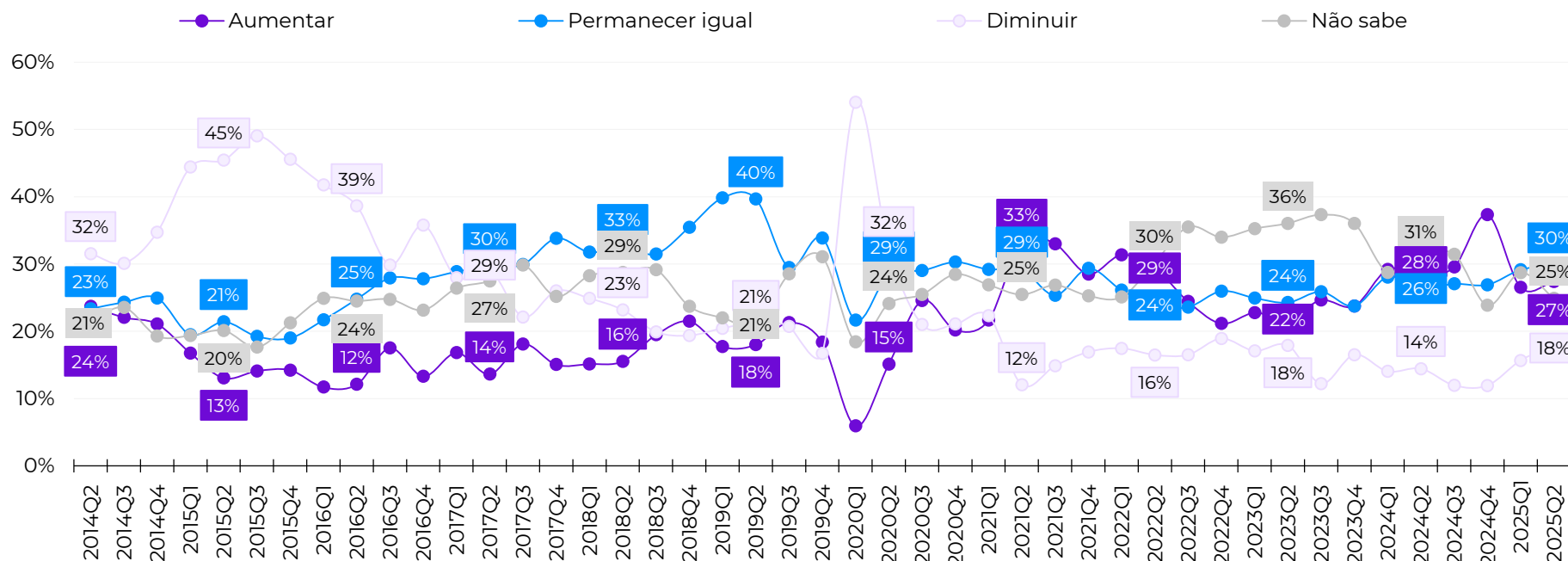
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS RECENTEMENTE



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Já entre os participantes da Pesquisa Raio-X FipeZAP que declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses (os “compradores potenciais”), os respondentes do último trimestre se distribuíram entre aqueles que apostavam em manutenção (30%), aumento (27%) e queda (18%) nos preços. Além deles, uma parcela representativa dos “compradores potenciais” no último trimestre não soube opinar a respeito (25%) ■

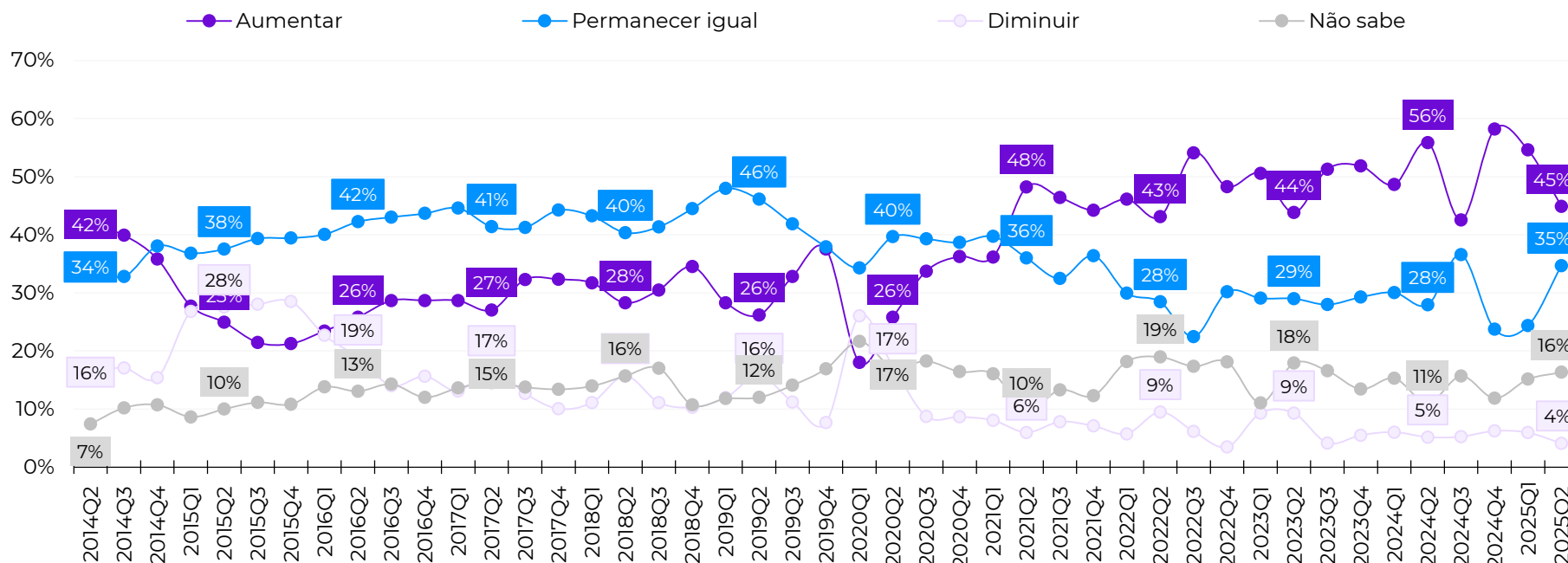
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Finalmente, entre aqueles que declararam possuir imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses na última pesquisa (classificados como “proprietários”), os respondentes se dividiram entre aqueles que projetavam elevação (45%), estabilidade (35%) e queda (4%) nos preços ao longo dos próximos 12 meses. Adicionalmente, vale mencionar que 16% dos respondentes do grupo analisado não souberam opinar sobre esse tópico ■

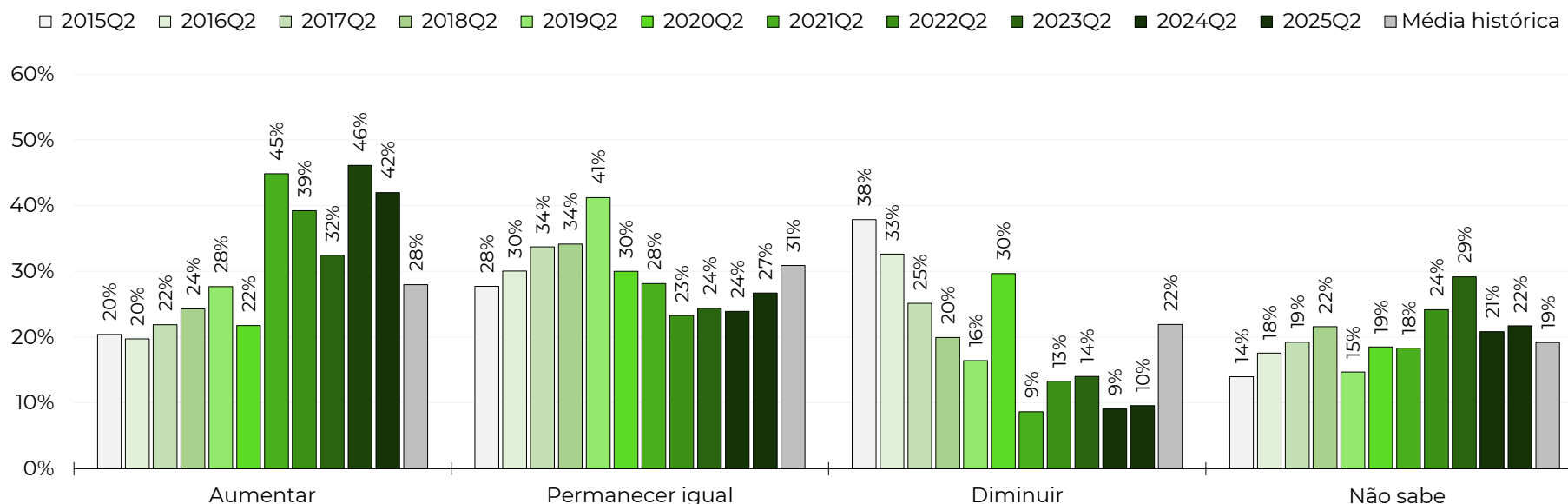
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Sob uma ótica agregada*, é possível identificar mudanças significativas nas expectativas consolidadas desde o início de 2015. Entre o 2º trimestre de 2024 e o mesmo período de 2025, em particular, o percentual de respondentes que esperavam um aumento nos preços recuou de 46% para 42%. Em paralelo, o percentual referente aos que apostavam na estabilidade dos preços avançou de 24% para 27% das respectivas amostras. Já a parcela de respondentes que projetavam queda nos preços oscilou de 9% para 10%. Finalmente, o percentual de respondentes que não souberam opinar oscilou de 21% para 22% ■

EXPECTATIVA AGREGADA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES*

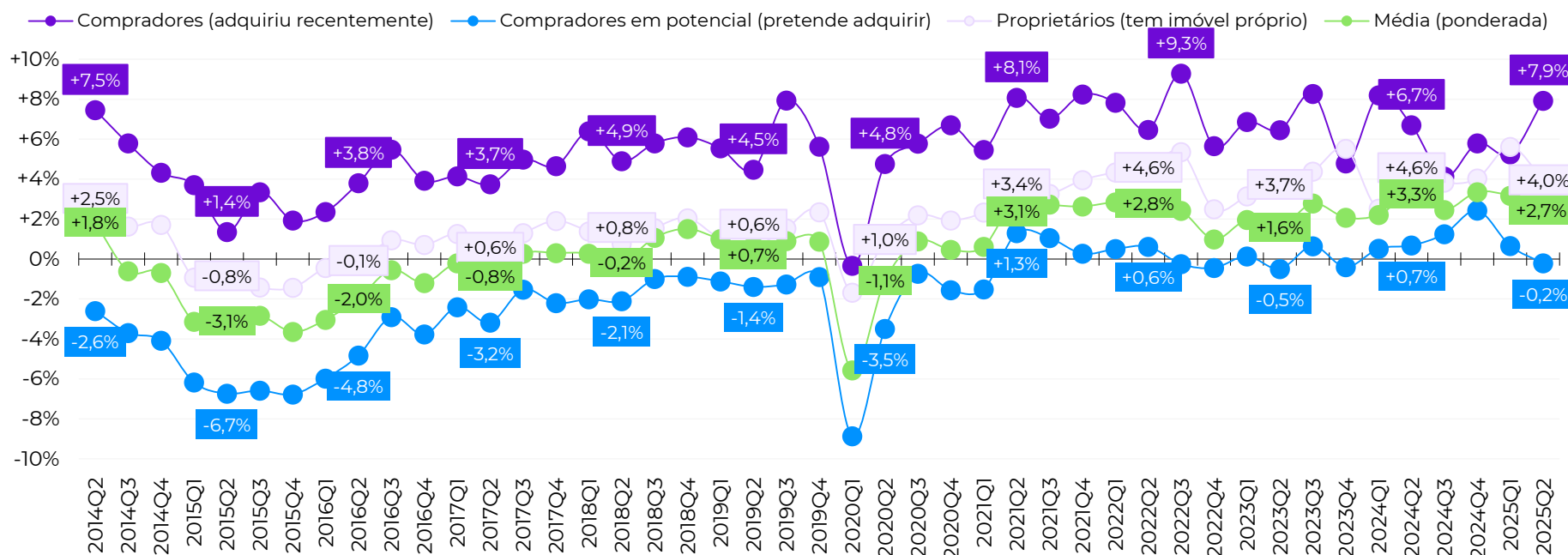


Nota: (*) calculada com base na percepção de todos os respondentes da pesquisa, independentemente da sua classificação em um dos três grupos.

VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Ainda no tocante às expectativas, os respondentes classificados nos diferentes grupos divergem em relação à trajetória dos preços nos próximos 12 meses. Para aqueles que compraram recentemente um imóvel, a valorização esperada era de 7,9%. Comparativamente, os proprietários (aqueles que adquiriram imóvel próprio há mais de 12 meses) projetavam um aumento menor, de 4,0%. Finalmente, entre os compradores potenciais, prevaleceu uma expectativa de queda nominal de 0,2% para os preços. Como resultado, a expectativa média agregada foi revista para uma alta nominal de 2,7% nos próximos 12 meses ■

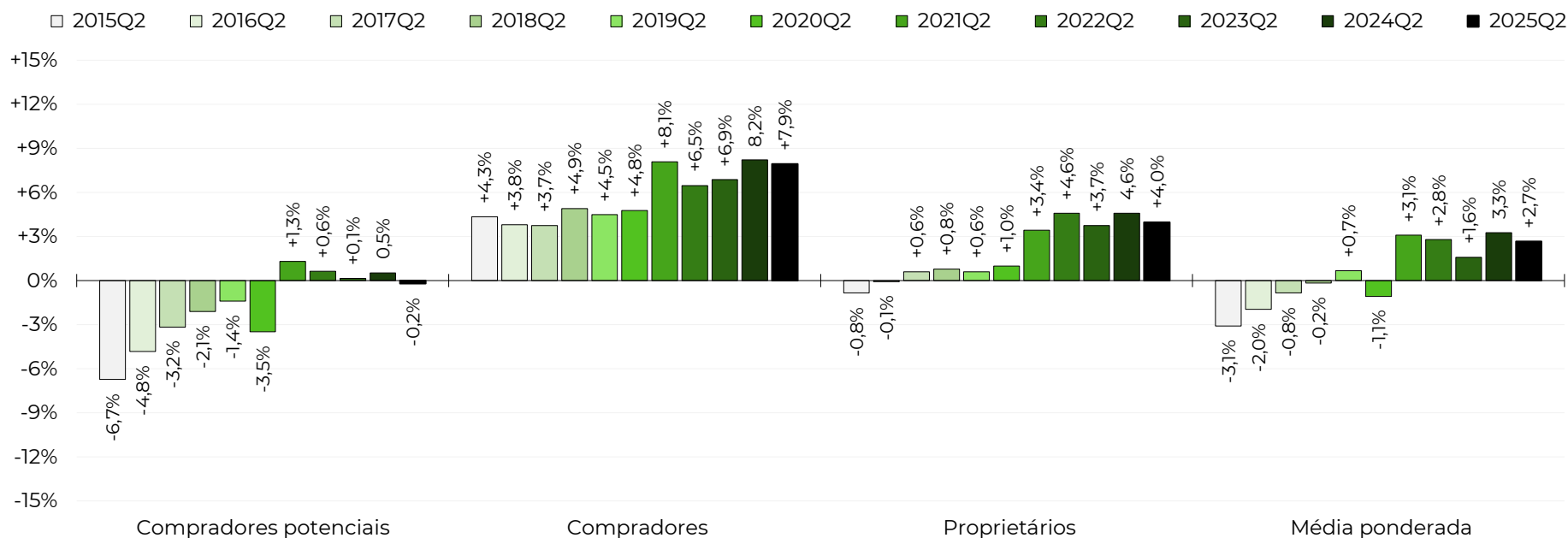
VARIAÇÃO MÉDIA DE PREÇO ESPERADA OS PRÓXIMOS 12 MESES POR GRUPO DE RESPONDENTES



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Com base no histórico, é possível evidenciar que a expectativa de preços declarada por compradores potenciais oscilou positivamente entre o 2º trimestre de 2024 e o mesmo período de 2025, passando de alta nominal de 0,5% para um decréscimo de 0,2%. Entre os compradores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses, a expectativa de valorização oscilou de 8,2% para 7,9%. Já entre os proprietários, a expectativa de aumento nos preços declinou de 4,6% para 4,0%. Na média agregada, a valorização esperada de 3,3%, no 2º trimestre de 2024, foi revisada para 2,7%, no 2º trimestre de 2025 ■

EXPECTATIVA AGREGADA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES



RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**EXPECTATIVA DE
PREÇO NO
LONGO PRAZO**

EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

De forma similar, para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 10 anos (longo prazo), a pesquisa propôs a seguinte pergunta:

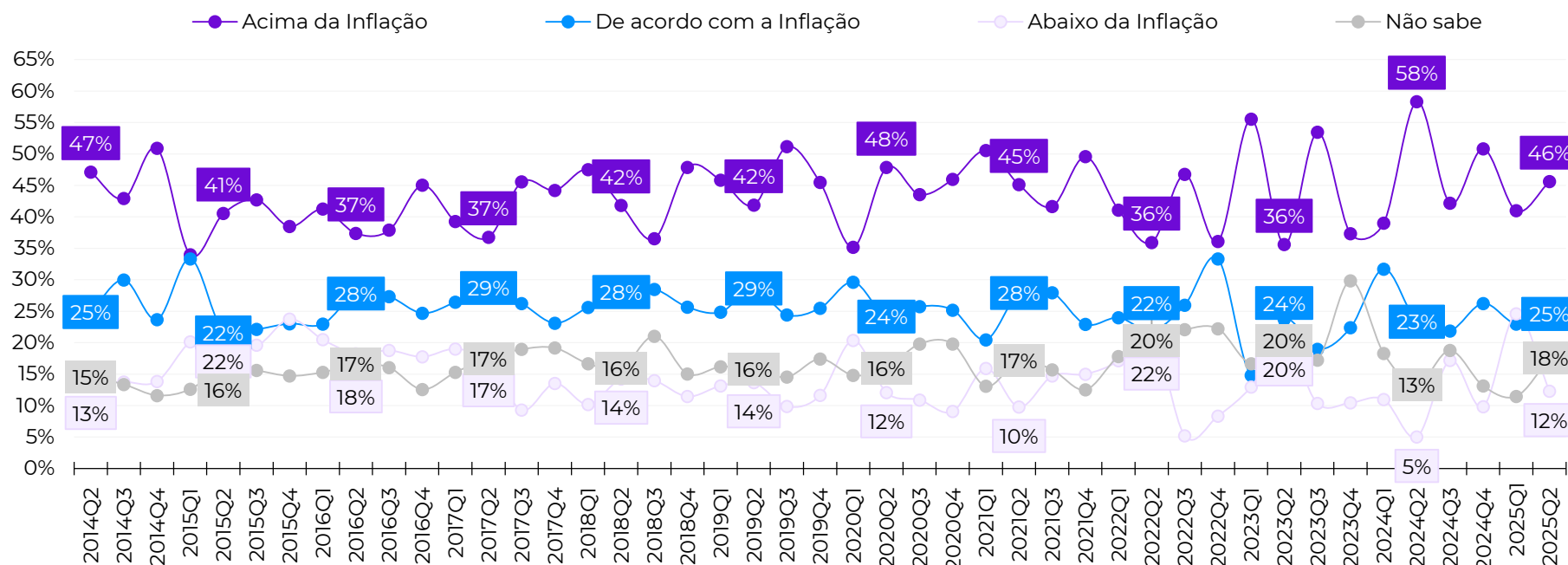
- **Na sua opinião, o preço do seu imóvel vai aumentar nos próximos 10 anos (acima da inflação, abaixo da inflação, de acordo com a inflação, não sabe)?**

Os resultados apresentados colaboram, também, para monitorar incertezas associadas ao cenário de longo prazo do mercado imobiliário brasileiro.

EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

No 2º trimestre de 2025, os respondentes que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (“compradores”) se distribuíram entre aqueles que projetavam uma valorização superior à inflação (46%); de acordo com inflação (25%); e inferior à inflação de longo prazo (12%). Os demais respondentes deste grupo que integraram a última amostra da pesquisa (18%) não souberam opinar sobre o a expectativa de preço no horizonte proposto ■

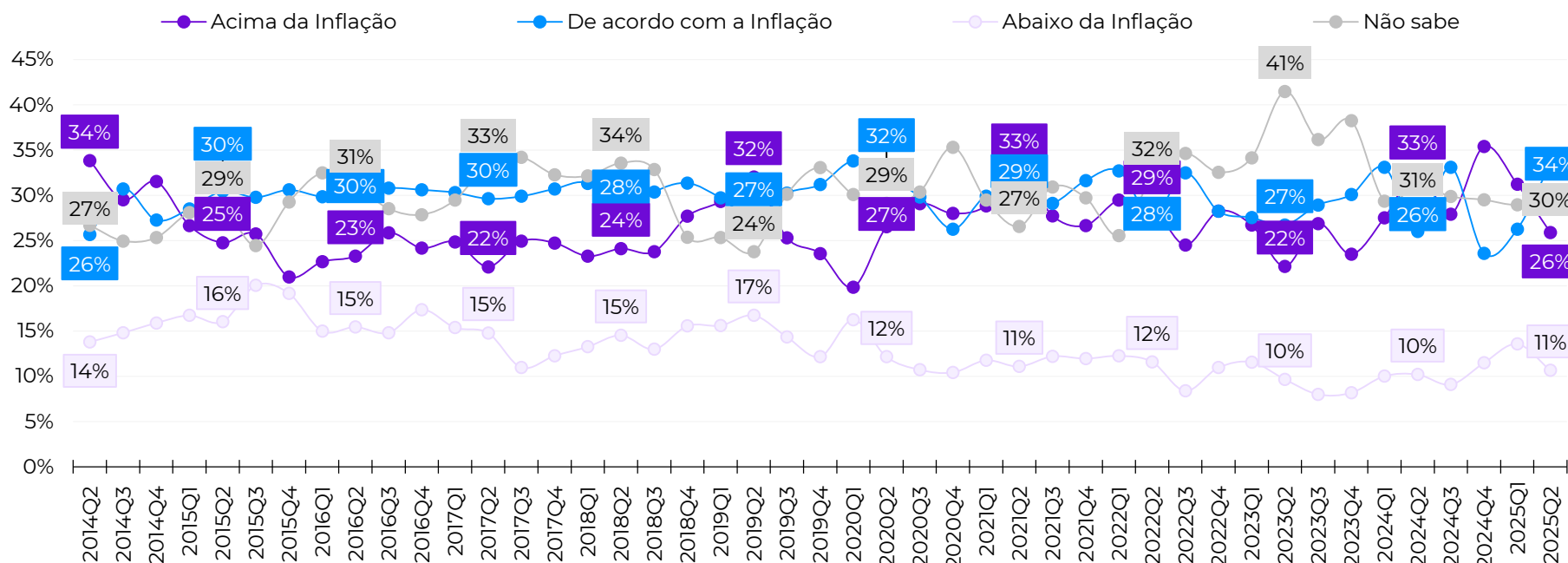
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Os respondentes que declararam pretensão de adquirir um imóvel se distribuíram, no 2º trimestre de 2025, entre aqueles que compartilhavam da expectativa de valorização equivalente (34%), superior (26%) e inferior (11%) à inflação no longo prazo. Além disso, pouco menos de um terço dos compradores potenciais não souberam opinar sobre o comportamento dos preços na leitura mais recente da pesquisa Raio-X (30%) ■

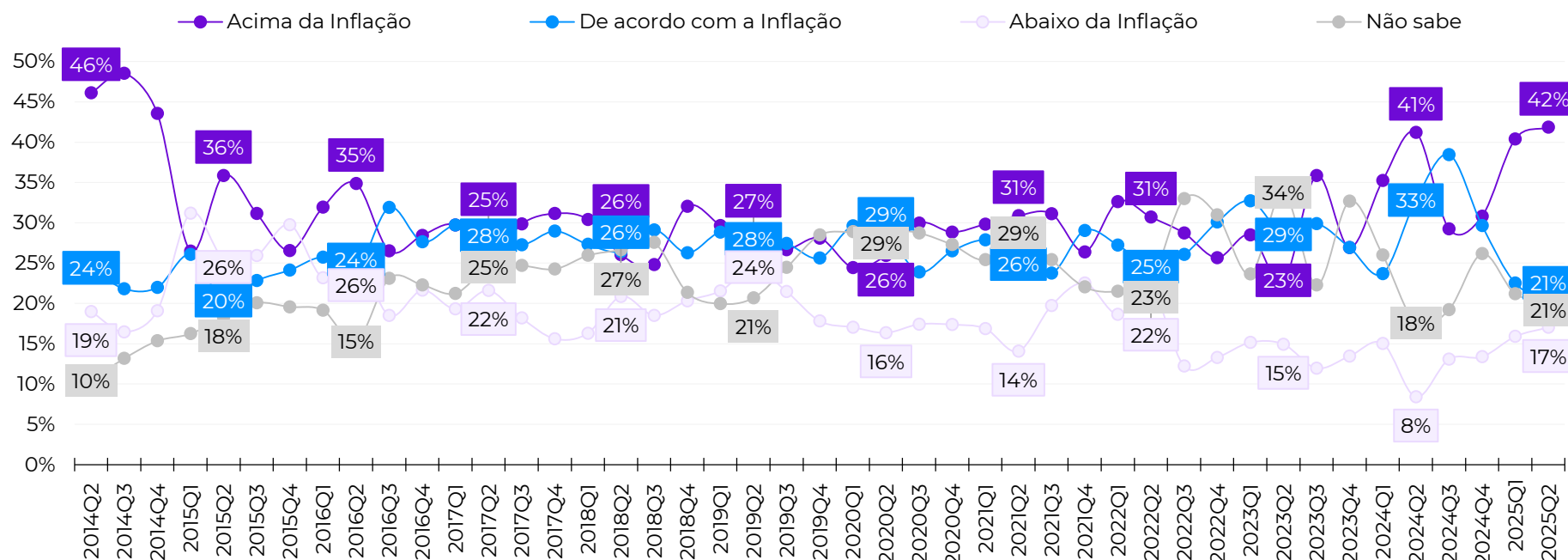
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Ainda com respeito ao longo prazo, os respondentes do 2º trimestre de 2025 que declararam possuir imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses (classificados como “proprietários”) se distribuíram entre aqueles que projetavam aumento dos preços acima da inflação (42%), de acordo com a inflação (21%) e abaixo da inflação (17%). Além deles, pouco mais de um quarto dos respondentes não soube opinar sobre o tema (21%) ■

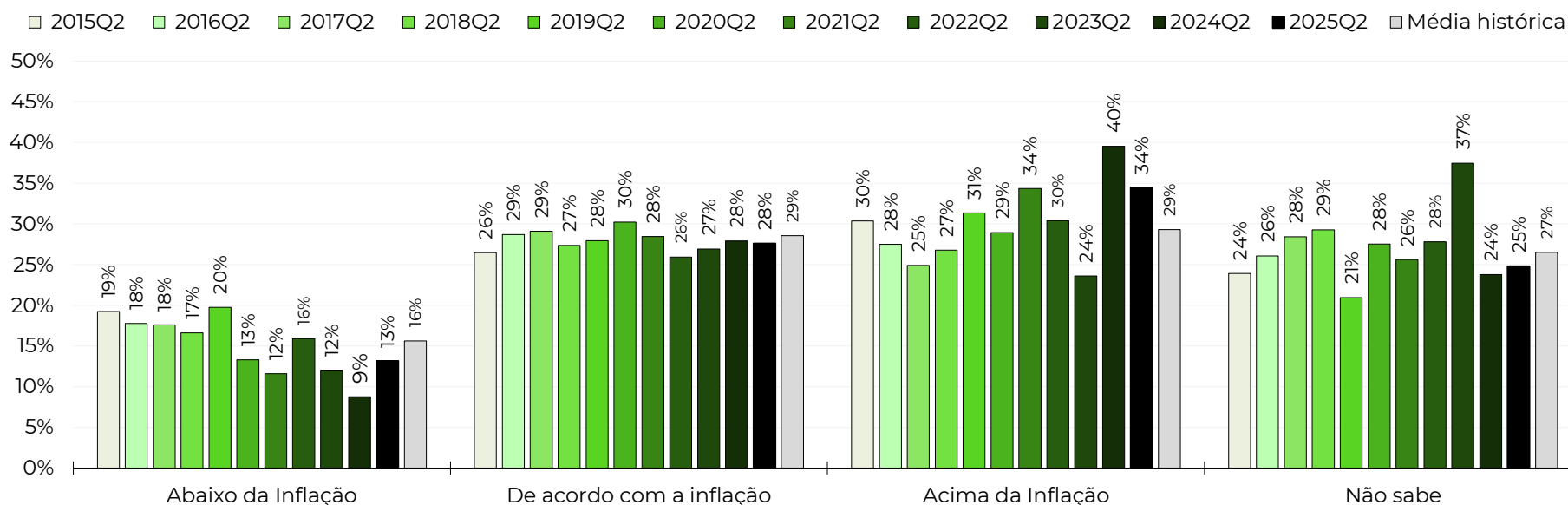
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Considerando a expectativa de longo prazo (agregada) dos respondentes que integraram a amostra do 2º trimestre de 2025*, é possível evidenciar que: (i) 34% dos respondentes projetaram uma variação dos preços acima da inflação; (ii) 28% esperavam variação em linha com a inflação; e (iii) 13% indicaram uma valorização abaixo do comportamento médio dos preços ao consumidor. Além desses grupos, uma parcela bastante representativa de todos os respondentes do último trimestre da pesquisa não soube opinar sobre o comportamento do preço no horizonte de longo prazo (25%) ■

EXPECTATIVA AGREGADA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS*



Nota: (*) calculada com base na percepção de todos os respondentes da pesquisa, independentemente da sua classificação em um dos três grupos.

fipe

zap

RAIO-X

fipe zap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

mais informações: www.fipezap.com.br

contato: fipezap@fipe.org.br